Die marktregelnden Zusammenschlüsse in der deutschen Fahrradteileindustrie.

ABHANDLUNG

zur

Erlangung des Grades eines Doktors

der Wirtschaftswissenschaften

der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn

vorgelegt von

HANNS ZELL

aus Solingen-Ohligs.

1 9 NOLTE 3 8

DISSERTATIONS-VERLAG G. H. NOLTE DÜSSELDORF

Angenommen auf Bericht
der Professoren Dr. Wilhelm Vleugels und
Dr. Arthur Spiethoff.

MEINEM LIEBEN VATER,

dem langjährigen Vorsitzenden des Verbandes
Deutscher Fahrradteilefabrikanten!

VORWORT.

Die Möglichkeit zur Bearbeitung des Themas vorliegender Dissertation verdanke ich in erster Linie den Herren Rudolf Dietrich, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Fahrradteile-Fabrikanten in Wuppertal-Elberfeld und Dr. Gustav Timpe, Syndicus des Vereins Deutscher Fahrrad-Industrieller e. V. in Berlin, die mir in großzügiger Weise die Archive beider Verbände zur Sammlung des Tatsachenmaterials zur Verfügung stellten und mir manchen wertvollen Hinweis gaben. Ich möchte daher nicht verfehlen, den beiden Herren auch an dieser Stelle nochmals für ihr Entgegenkommen bestens zu danken.

INHALTSVERZEICHNIS.

VORWORT IV

LITERATURVERZEICHNIS VI

I. Der Kartellbegriff; seine Wandlungen seit dem Kriege . . . 1

II. Die Entstehung der deutschen Fahrradteileindustrie 9

III. Geschichte der marktregelnden Zusammenschlüsse.

1. Der Verband deutscher Fahrradteilefabrikanten als Dachverband. — Seine Tätigkeitsgebiete 13
   a) Lenkung des Absatzes durch Exklusivverträge und lose Abkommen mit in- und ausländischen Abnehmerverbänden 15
   b) Verhandlungen mit den zuständigen Behörden in Bezug auf deren Beschlüsse in Handelsvertrags-, Zoll- und Exportfragen 28
   c) Regelung der Konditionen 30
   d) Durchführung von Kreditschutzmaßnahmen 33
   e) Einflußnahme auf Zusammenschlüsse innerhalb der Einzelindustrien 34
   f) Zusammenarbeit mit den übrigen Spitzenverbänden der Fahrradbranche 37
2. Die Preisvereinigungen 40

IV. Kartelltheoretische Untersuchungen 69

1. Der Erfolg der Konditionenpolitik . . . 69
2. Die Exklusivverträge und ihre Wirkungen . 74
3. Die Struktur der Preisvereinigungen und ihr Einfluß auf den Erfolg der von diesen durchgeführten Maßnahmen 85

Anlagen: Bild: Benennung der Fahrradeinzelteile.
Schematische Darstellung der Dauer und Struktur der Preisverbände der deutschen Fahrradteileindustrie.

LITERATUR-VERZEICHNIS

Beckerath, Herbert v.: Der moderne Industriealismus. Jena 1930.
Eicker, E.: Der Aufbau der deutschen Fahrradindustrie. Diss. Köln, 1929.
Kestner-Lehnich: Der Organisationszwang. Berlin 1927.
Lange, Hellmut: Die Stellung des Unternehmers zum Kartell. Berlin 1937.
Lehnich, Oswald: Kartelle und Staat, Berlin 1928.
Liefmann, R.: Artikel „Kartelle" in Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl. 1923.
Metzner, Max: Kartelle und Kartellpolitik. Berlin 1926.
Niggebrügge, Reinh.: Die deutsche Fahrradteileindustrie. Diss. Köln 1927.
Tschierschky, S.: Zur Reform der Industriekartelle. Berlin 1921.
Weber, Adolf: Kurzgefaßte Volkswirtschaftslehre, München 1935.
Bericht des Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquêteausschuß), 5. Arbeitsgruppe, Bd. 11: Die deutsche Eisen- und Stahlwarenindustrie.
Festschrift zum 40-jährigen Bestehen des Vereins Deutscher Fahrradindustrieller e. V., Berlin 1928.

Aufsätze:

Beckerath, Herbert, v.: Inhaltswandel des Kartellbegriffs in: Wirtschaftsdienst, Heft 30, 1927.
Lehnich, Oswald: Das Problem der Marktregelung in der nationalsozialistischen Wirtschaft in: Beihefte der Rhein-mainischen Wirtschaftszeitung, Heft 2, 1936.
Liefmann, R.: Theorie des Monopolpreises in: Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. 3, 1932.
Müllensiefen, Heinz: Wettbewerbsordnung durch Marktordnung im Rahmen industrieller Selbstverwaltung in: Jur. Wochenschr. 65. Jahrg. Heft 30. 1936.
Tschierschky, S.: Zur Frage einer Wesensänderung der Kartelle in: Wirtschaftsdienst, Heft 38, 1927.
Reichert, J. W.: Nationale und internationale Kartelle in: Die neue Wirtschaft, Heft 3, 1936.
Vershofen, Wilhelm: Über die betriebswirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Aufgaben der Organisationen der gewerblichen Wirtschaft in: Beihefte der Rhein-mainischen Wirtschaftszeitung, Heft 1, 1936.
Vleugels, Wilhelm: Kartelle und Wechsellagen in: „Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung" (Spiethoff-Festschrift) München 1933.
Wessels, Theodor: Bemerkungen zur Theorie d. Kartellpreise in: Schmollers Jahrb. 59, 5, 1935.
Wolfers: Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik 180, 2, München 1931.

Das geschichtliche Material über die Verbände entstammt den Archiven des Verbandes deutscher Fahrradteilefabrikanten in Wuppertal-Elberfeld und des Vereins deutscher Fahrrad-Industrieller e. V. in Berlin.

I. DER KARTELLBEGRIFF; SEINE WANDLUNGEN SEIT DEM KRIEGE.

Seit dem Aufkommen kartellähnlicher Zusammenschlüsse in der wirtschaftlichen Praxis gehen die Meinungen der Wirtschaftswissenschaftler und -praktiker über die Berechtigung derartiger Vereinigungen, über ihre Vorteile und Nachteile auseinander. Ebenso zahlreich wie die Gründe des Pro oder Contra sind die Anschauungen über Zweck und Aufgaben der Kartelle, ja über den Kartellbegriff als solchen. Es gibt bis heute noch keine allgemein anerkannte Definition dieses Begriffs, vielmehr ist er seit Beginn der literarischen Behandlung dieses Problems dauernden Wandlungen unterworfen.

Vor dem Kriege galt als maßgebende Definition des Kartellbegriffes die von Liefmann, der die Kartelle als „vertragsmäßige Vereinigungen selbständig bleibender Unternehmer derselben Art zwecks monopolistischer Beeinflussung des Marktes“ [1]) bezeichnet. Ihr Zweck ist die Ausschaltung des Konkurrenzkampfes unter ihren Mitgliedern durch Vereinbarungen, verbunden mit dem Bestreben, das Kapitalrisiko der Unternehmer zu verkleinern und ihren Gewinn zu erhöhen. Für Liefmann ist der monopolistische Zweck der Kartelle das Wesentlichste; ihre Monopolstellung ist ein relatives Kollektivmonopol, da sie weder eine durch natürliche Umstände gegebene, noch eine staatlich verliehene, sondern nur eine auf gemeinsamen Vereinbarungen zwischen im übrigen Konkurrierenden beruhende ist. Einen besonderen Anstoß erhält die Kartellbildung in Spekulationszeiten, in Zeiten starker Preisschwankungen. Aus dem vorerwähnten Streben der Unternehmer, durch Zusammenschluß höhere Preise und Gewinne zu erzielen, folgert Liefmann, daß die Preiskartelle die häufigsten sind; denn sie erfüllen nach seiner Ansicht am besten den „wichtigsten Zweck und nächstliegenden Vorteil der Gewinnerhöhung, der Möglichkeit, die Preise sogleich steigender Nachfrage anzupassen, Preiserhöhungen der Roh- und Hilfsstoffe sowie der Löhne alsbald auszugleichen und evtl. auch in ungünstigen Zeiten ein allzu starkes Sinken der Preise zu verhindern“. Aus dieser Auffassung über den Zweck der Kartelle folgert Liefmann, daß sie zur Hebung der Moral nicht viel beitragen, sich in ihnen nicht Gemeinsinn, sondern Interessensolidarität entwickelt, und Unternehmer und Arbeiter der kartellierten Industrien gemeinsam am selben Strang ziehen, um die Ausbeutung der Konsumenten zu betreiben.

1) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl. Art.: Kartelle.

Die erwähnte Definition Liefmanns, die in den 80er—90er Jahren entstand, als man Kartelle als Entartungserscheinungen auffaßte, bildete auch zu Ende des Krieges noch die maßgebende Grundlage aller Kartelldiskussionen. Ziemlich unwidersprochen blieb namentlich bis dahin das von Liefmann angenommene Merkmal der „monopolistischen" Marktbeherrschung, vielmehr schlossen sich einige Kartelltheoretiker auch nach dem Kriege noch dieser Auffassung an. So versucht u. a. Wolfers [2]) zu zeigen, daß die von den Kartellen bezogene Marktstellung überall dort, wo das Kartell wirksam begründet ist, dem entspricht, was nach wissenschaftlichem Sprachgebrauch mit Monopolstellung bezeichnet wird. Das Ziel der Kartelle sieht er in der Monopolausnutzung durch Preis- und Konditionenpolitik, wobei sich die Preispolitik in Preishochhaltung und -erhöhung auswirkt.

Nach dem Kriege fanden sich jedoch Schriftsteller, die den Zweck der monopolistischen Beherrschung für das Kartell ablehnen. So meint Lehnich [3]), es sei falsch, in den Kartellen eine Wiederholung der alten Monopolbildungen zu sehen, da die Kartelle auf einer gänzlich anderen Wirtschaftsgrundlage als jene entstanden sind und eigentlich eine Fortbildung des freien zum organisierten Wettbewerb bedeuten. Man knüpfe, wenn man von monopolistischer Marktbeherschung spricht, an die Zeit vor Einführung der Gewerbefreiheit an und treffe weniger das Wesen eines Kartells unserer Wirtschaftsepoche als die Vereinbarungen früherer Zeiten, durch die eine hohe Preisstellung bei Überwiegen der Nachfrage mit Aussicht auf Erfolg erstrebt wurde. Daher definiert Lehnich das Kartell als „Vereinbarung zwischen Unternehmern derselben Art zum Zwecke der Regelung des Marktes und Beschränkung des Wettbewerbes". — Auch H. v. Beckerath [4]) verneint den monopolistischen Charakter des Kartells. Er definiert das Kartell ähnlich wie Lehnich als „freie Vereinbarung kapitalistischer Unternehmungen der gleichen Branche zum Zweck der Regulierung des Absatzmarktes". Den Ausdruck „Monopol" will v. Beckerath nur da gebrauchen, wo eine einheitlich geleitete Wirtschaft oder Wirtschaftsgruppe ihr Marktgebiet ausschließlich oder doch nahezu beherrscht. Die Marktregulierung als Zweck der Kartelle soll der Verringerung des Kapitalrisikos und der Erhöhung der Rentabilität dienen, wesentliche Aufgabe ist also die Marktordnung.

Eine der neuesten Auseinandersetzungen mit dem Monopolcharakter der Kartelle bringt ein Aufsatz von Wessels: „Bemerkungen zur Theorie der Kartellpreise" [5]). Er weist darauf hin, daß die Kartellforschung, wenn sie Kartelle als monopolistische Gebilde bezeichnet, konsequenterweise behaupten müßte, daß der Kartell-

2) „Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur" in Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 180, 2.
3) Kartelle und Staat, 1928.
4) Der moderne Industrialismus, 1930.
5) Schmollers Jahrb., 59, 5; 1935.

preis den vereinigten Unternehmern ein Maximum an Gewinn gewährt; tatsächlich hat aber Liefmann [6]) die Berechnung des höchstmöglichen Gewinnpreises als „bloße Spielerei" hingestellt und damit den Monopolbegriff der ökonomischen Theorie preisgegeben. Aus Wessels Ansichten geht hervor, daß auch er im allgemeinen eine Monopolstellung des Kartells verneint; er zeigt, daß aus der Wirkung der Kartelle eine Umgestaltung des Ablaufes des Konkurrenzkampfes hervorgeht. In den niederen Formen der Kartelle werden einzelne, in den höheren immer weitere Kostenfaktoren aus der Konkurrenz herausgehoben, bis schließlich theoretisch ein Kartell erreicht werden könnte, in dem jede Konkurrenz der Unternehmer untereinander aufgehört hat, und dieses will Wessels — mit Einschränkungen — als monopolistisches Kartell gelten lassen.

Schließlich ist noch die Ansicht Adolf Webers [7]) zu erwähnen, der den Zweck der Erzielung monopolistischer Gewinne verneint und den allgemeinen Vorwurf der monopolistischen „Beherrschung" und „Ausbeutung" eine „marxistische, gelegentlich aber auch von liberalistischer Seite übernommene Übertreibung" nennt.

Man sieht also, daß das bis zum Kriege fast unwidersprochen gebliebene Merkmal des Monopolcharakters der Kartelle nach dem Kriege von einer Reihe von Kartelltheoretikern abgelehnt wird; allerdings liegt es der sog. „Kartellverordnung von 1923" aufgrund der Liefmann'schen Definition noch zugrunde. — In der Nachkriegszeit haben sich die Voraussetzungen der Kartelltätigkeit und damit auch verschiedentlich der Zweck der Kartelle maßgebend geändert. Schon während des Krieges hatte sich der Kartellcharakter, wie H. v. Beckerath [8]) feststellt, insofern vorübergehend geändert, als aus Organisationen zur Marktregelung im Interesse der Produzenten solche der Marktregulierung im öffentlichen Interesse in der Richtung möglichst niedriger Preisstellung und Einschränkung der Unternehmungsgewinne wurde. An Zahl nahmen sie während des Krieges zu, da nur straff organisierte Gruppen sich dem alles beherrschenden Staat und seiner Beschaffungswirtschaft gegenüber durchsetzen konnten; v. Beckerath nennt den Krieg „den Erzieher zum Verständnis für Interessensolidarität". Auch später noch wuchs die Anzahl der Kartelle, da sie der Industrie zur Stillung des einsetzenden Warenhungers gute privatwirtschaftliche Dienste leisten konnten. Zwar stellt Metzner [9]) im September 1921 einen Zusammenbruch der Kartelle fest, muß sich aber schon im Mai 1922 dahingehend verbessern, daß die Verbandsorganisation eine Stärkung zeigt. — Schwerwiegend griff die Inflation in die Kartellpolitik ein und änderte ihren Zweck bis zur Stabilisierung sehr wesentlich. Sie beschränkte sowohl das Interesse an Preiskartellierung als auch die

6) „Theorie des Monopolpreises" in Wirtschaftstheorie der Gegenwart Bd. 3, S. 126, Wien 1932, angeführt bei Wessels a.a.O.
7) Kurzgefaßte Volkswirtschaftslehre, München 1935.
8) a.a.O. S. 257 ff.
9) Kartelle und Kartellpolitik.

Möglichkeit der Preisfestsetzung; für viel wichtiger hielt man die Regelung von Konditionen in Kartellen, um die Substanz erhalten und das Valutarisiko nach Möglichkeit auf die Abnehmer abwälzen zu können. Aus diesem Vorgehen entstanden die schärfsten Konflikte zwischen Industrie und Abnehmern, die letztlich Anlaß zur Kartellverordnung gaben. — Nach der Stabilisierung gewannen Preiskartelle und Konditionenverbände wieder an Bedeutung; in der Verteilung der Kredit- und Qualitätsrisiken sowie der Konjunktur- und Preisschwankungsrisiken zwischen Anbieter und Abnehmer sieht v. Beckerath ihre hauptsächlichen Aufgaben. Ende 1924 stellt Metzner[10]) einen wesentlichen Wechsel der Politik der Kartelle fest, der sich darin äußert, daß die Kartelle ihre jahrzehntelang geübte Beschränkung auf die Absatzpolitik verlassen und sich, den Angriffen auf diese Beschränkung sowie den Forderungen einer ökonomischen Gestaltung der Wirtschaft entsprechend auch der Produktionspolitik zuwenden, indem sie ihren Mitgliedern nicht mehr allein Preise, Bedingungen, Kontingente usw. vorschreiben, sondern durch Normung, Typisierung und Spezialisierung auch der Produktivität zu dienen suchen. Allerdings war diese Aufgabe damals noch Neuland.

In einem Aufsatz „Inhaltswandel des Kartellbegriffs“[11]) sieht H. v. Beckerath die von Metzner angedeutete Entwicklung schon zum Teil als verwirklicht an. Er stellt fest, daß die neue Kartellpolitik mit monopolistischer Marktbeeinflussung nichts zu tun habe, daß sie vielmehr eine Rationalisierung der Produktions- und Verkaufswirtschaft herbeiführt, die dem Verbraucher ebenso nützlich ist wie dem Erzeuger. Die Machtstellung der Kartelle ist nicht mehr auf Erzielung von Kartellrenten gerichtet, sondern auf einen Konjunkturausgleich und eine Anpassung der Erzeugung an Maß und Richtung des Bedarfs. Eine derartige Politik geht nicht auf Kosten des Konsums, da sie durch höhere Wirtschaftlichkeit die Kosten der Produktion so vermindert, daß sich die Kartellvorteile aus dieser Kostenminderung, nicht aber aus einer Preissteigerung ergeben. H. v. Beckerath definiert daher als Ergebnis dieser Überlegungen das Kartell als „Verband selbständig bleibender Unternehmer einer Branche zum Zweck der Regulierung der Produktion und des Marktes im Interesse der Rentabilität ihrer Mitgliedsfirmen“. (Es ist zu beachten, daß diese Definition aus dem Jahre 1927 stammt, während die auf S. 2 angeführte Definition aus dem Jahre 1930 schon eine enger gefaßte Abänderung der hier genannten ist.)

Tschierschky[12]) hielt diesen Ausführungen v. Beckeraths entgegen, daß sie hauptsächlich für die hierzu besonders geeignete Maschinenindustrie gelten; im übrigen aber setze der v. Beckerath'sche neue

10) a.a.O. S. 44.

11) Wirtschaftsdienst, Heft 30, 1927.

12) „Zur Frage einer Wesensänderung der Kartelle“ in Wirtschaftsdienst, Heft 38, 1927.

Kartelltyp eine wesentliche Subordination der einzelnen Kartellmitglieder unter ein einheitliches Kartellprogramm voraus; das Kartellmitglied würde aber nicht mehr an unternehmungsweiser Selbständigkeit opfern, als die Gefahr eines Rückfalles in den Zustand freien Wettbewerbes es zuläßt. — Im „Modernen Industrialismus" läßt v. Beckerath die Behauptung der schon vollzogenen Entwicklung fallen, stellt aber dennoch (S. 276) fest, daß sich an Stelle der Festsetzung von Preislisten immer mehr die Preiskartelle mit einheitlichem Kalkulationsschema einbürgern, da dieses Verfahren erlaubt, häufigeren Schwankungen in den Produktionskosten ohne umständliche Neukalkulation und Festsetzung einer neuen Preisliste zu folgen sowie einheitliche Festsetzung der Gewinnspanne vorzunehmen; das führt notwendig zur Verbesserung des Kalkulationswesens, insbesondere der Kostenbestimmung.

In den Jahren 1933 ff. erhob sich die Frage, ob und inwieweit sich durch die staatliche Einflußnahme auf die Kartelle ein Wandel in deren Aufgaben ergeben würde. Dieser Einfluß der staatlichen Verwaltung wurde durch die Gesetze des Jahres 1933, das Zwangskartellgesetz und das Gesetz über Änderungen der Kartellverordnung, begründet. Durch ihre Anwendung soll die bisher hauptsächlich privatwirtschaftliche Tendenz der Unternehmervereinigungen durch eine dem Wohl der Volksgesamtheit dienende Politik ersetzt werden, wobei das Zwangskartellgesetz die Möglichkeit gibt, widerstrebende Einzelne zur Beteiligung an verbandsseitigen Maßnahmen, die im Interesse des größeren Ganzen liegen, zu zwingen.

Der Anschauung von einer mehr gesamtwirtschaftlichen Ausrichtung der Politik der Kartelle gab Dr. Reichert, der heutige Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsgruppe „Eisenschaffende Industrie" bereits in einer Rede vor dem Vorstand des Reichsverbandes der deutschen Industrie am 15. 12. 1927 Ausdruck, in der er das Wesen und die Aufgaben der Kartelle folgendermaßen umschrieb:

„1. Kartelle sind freie Zusammenschlüsse von im Wettbewerb miteinander stehenden Unternehmern.

2. Das Ziel der Kartelle ist die Sicherung des Ertrages der Unternehmungen zwecks gesunder Wirtschaftsentwicklung.

3. Die Wege sind gemeinsame Regelung des Marktes und der Erzeugung.

4. Die Gemeinschaftsarbeit darf sich nicht allein nach privatwirtschaftlichen Interessen richten, sondern muß auch die volkswirtschaftlichen Gesamtinteressen mit berücksichtigen.

5. Das Solidaritätsgefühl der in den Kartellen zusammengeschlossenen Unternehmer darf nicht etwa den Individualegoismus durch einen hemmungslosen Kollektivegoismus ersetzen, sondern muß getragen sein von dem volkswirtschaftlichen Verantwortungsgefühl, Diener der Gesamtwirtschaft zu sein."

Mit den gesetzlichen Maßnahmen von 1933 war aber die Frage nach einem evtl. Strukturwandel der Kartelle noch nicht beantwortet, zumal die Schaffung von Pflichtorganisationen (den Gruppen) neue Unklarheiten in Bezug auf die Aufgabenverteilung zwischen diesen Gruppen und den bisherigen Wirtschaftsverbänden mit sich brachte. Einige Anhaltspunkte gaben allerdings die gesetzlichen Definitionen des „Aufbaugesetzes" vom 27. 2. 1934, sowie die erste VO vom 27. 11. 1934. Nach diesen sind „wirtschaftliche Verbände solche Verbände und Vereinigungen von Verbänden, denen die Wahrnehmung wirtschaftlicher Belange von Unternehmern und Unternehmungen obliegt". Dagegen hat „die Gruppe der gewerblichen Wirtschaft ihre Mitglieder auf dem Fachgebiet zu beraten und zu betreuen. Der Leiter hat die Gruppe im Sinne des nationalsozialistischen Staates zu führen und die Angelegenheiten der Gruppe und ihrer Mitglieder unter Rücksichtnahme auf die Gesamtinteressen der gewerblichen Wirtschaft und unter Wahrung des Staatsinteresses zu fördern". Dem fügt die Reichsgruppe Industrie in ihrem im Dezember 1936 erschienenen Organisationsheft folgende Erläuterung hinzu: „Heutzutage stellt die Organisation gleichsam die Exekutive des Reichswirtschaftsministers dar. Ihre Gliederungen sollen als Träger der Selbstverwaltung in der Wirtschaft neben ihren eigenen Angelegenheiten die Aufgaben durchführen, die die staatliche Wirtschaftsführung jeweils stellt."

Über die Zusammenarbeit von Gruppe und Kartell schuf der Erlaß des RWM. v. 12. 11. 1936 Klarheit, dessen Teil II mit folgenden Sätzen eingeleitet wird: „Die auf dem Grundsatz der Zwangsmitgliedschaft und der Führung aufgebaute Organisation der gewerblichen Wirtschaft mit ihren allgemeinen wirtschaftlichen Aufgaben steht über den marktregelnden Verbänden und nicht neben ihnen. — Die Selbstverwaltung der Wirtschaft soll sich mit dafür verantwortlich fühlen, daß die marktregelnden Verbände sich bei allen ihren Maßnahmen in Übereinstimmung mit der wirtschaftspolitischen Linie der Reichsregierung halten." — Der Geschäftsführer der Reichsgruppe Industrie, Dr. Karl Guth, umriß in einer Rede im Juni 1936 die Aufgabengebiete der Pflichtorganisationen und der Unternehmerverbände dahingehend, daß die Gruppen Aufgaben der Marktordnung, die Kartelle solche der Marktregelung zu lösen hätten. Die Gruppen seien die alleinigen Träger für die Bearbeitung der vom Staat gestellten Aufgaben, während die Kartelle, Syndikate und sonstigen marktregelnden Verbände rein kaufmännisch-wirtschaftliche Fragen zu bearbeiten hätten. Den Unterschied zwischen Marktordnung und Marktregelung umschreibt Guth dahingehend, „daß in der Ordnung des Marktes die nationalsozialistischen Grundbegriffe über Wettbewerb, Leistungsprinzip, Schutz der kleinen Existenz vor der Übermacht des Kapitalkräftigen, Sicherung der Wirtschaftsstufen (Herstellung, Großhandel, Einzelhandel), Vorrang der staatlichen Aufgaben, Erziehung zu ordentlicher, kaufmännischer Geschäftsgebarung und dergl. durch-

zusetzen sind. Die auf dieser Ebene liegenden Ziele müssen in jedem Wirtschaftszweig erreicht werden. Darüber hinaus aber soll zu Maßnahmen, die unter dem Begriff der Marktregelung zusammengefaßt werden, nur dann übergegangen werden, wenn jene grundlegenden Erfordernisse nationalsozialistischer Wirtschaftsführung mit den Mitteln der Marktordnung allein nicht erreicht werden können." [13])

Zur Unterscheidung: Marktordnung als Aufgabe der Pflichtorganisationen und Marktregelung als eine solche der Verbände der alten Art nimmt Vershofen in einem Vortrag in der Universität Frankfurt a. M.[14]) Stellung. Er bezeichnet diese Unterscheidung als unbefriedigend, da „die Regelung der Preise in ihren Folgen auch immer eine so oder so geartete Marktordnung bedeutet". Er sieht die Schwierigkeiten nicht nur in der Bezeichnung begründet, sondern sucht sie tiefer. Die Aufgaben der gewerblichen Organisationen (Markt- und Betriebsbeobachtung, Betriebskalkulation und -vergleich), die der Gewinnung einer Markt- und Betriebsübersicht dienen sollen, wären auch allen Marktverbänden gestellt, die bei Festsetzung ihrer Preise „nicht ins Blaue greifen wollen". Diese sowie auch die oben von Guth angeführten Aufgaben der Gruppen (der Vortrag von Vershofen wurde im Winter 1935/36 gehalten, ist also keine Entgegnung auf die Ausführungen von Guth) seien von gut geführten Marktverbänden schon seit langem erfüllt worden. Den grundlegenden Unterschied zwischen den neuen gewerblichen Organisationen und den Kartellen alten Stils sieht Vershofen vielmehr in der Verschiedenheit des Strukturprinzips begründet; er gibt damit gleichzeitig eine Antwort auf die Frage, aus welchem Grund man überhaupt eine Zweiteilung der früheren Aufgaben der Kartelle vorgenommen hat, statt — unter gänzlicher Abschaffung der früheren Marktverbände — den Gruppen diese gesamten Aufgaben einschließlich der Preisfestsetzung zu übertragen. Da die gewerbliche Organisation, so sagt Vershofen, auf dem Führerprinzip aufgebaut ist, so ergäbe sich die Schwierigkeit, — wollte man den gewerblichen Organisationen auch die Aufgaben der Preisregelung übertragen —, daß der Führer, der gleichzeitig auch Fachgenosse und Konkurrent ist, unmöglich von sich aus maßgeblich über die Preisstellung entscheiden könnte, ohne in Gewissenskonflikte zu kommen. Die gewerbliche Zwangsorganisation, der alle Betriebe angehören, die einen gewissen minimalen Grad der verwandtschaftlichen Interessen aufzuweisen haben, muß sich eben wegen dieses geringen Verwandtschaftsgrades auf verhältnismäßig allgemeine und im wesentlichen erzieherische Aufgaben beschränken. Gruppenmitglieder, die über jenes Minimum der Gruppenaufgaben hinausgehende gemeinsame Interessen haben, können sich dann auf „genossenschaftlicher" Basis zu Kartellen vereinigen. — Das genos-

13) angeführt in der Bergwerkszeitung Nr. 140 vom 18. 6. 1936.

14) wiedergegeben in Beihefte der Rhein-mainischen Wirtschaftszeitung, Heft 1.

senschaftliche Moment hält auch Reichert[15]) für so bedeutsam, daß er es in seine Kartelldefinition aufnimmt. Nach ihm sind Kartelle „genossenschaftliche Zusammenschlüsse von Betrieben gleicher Wirtschaftsstufe, die gegenseitige Bindungen eingehen, um ihren Vereinigungszweck zu erreichen. Das Mittel der Kartelle ist die Beschränkung, aber keineswegs die völlige Aufhebung der Konkurrenz. Das Ziel ist die Verbesserung der Rentabilität durch eine Kräftigung der Stellung auf dem Markte, durch Entlastung in der Kostengestaltung und dergl.".

H. Müllensiefen fordert in der Juristischen Wochenschrift[16]) von den Kartellen „die Erreichung des größtmöglichen Erfolges mit einer geringst möglichen Beschneidung der Einzelinitiative", wie er überhaupt der Ansicht ist, daß man dort, wo die Notwendigkeit zur Marktregelung im Einzelfall gegeben ist, dem freiwillig gebildeten Marktregelungsverband vor dem aufgrund des Zwangskartellgesetzes staatlich angeordneten den Vorzug geben müsse, — eine Forderung, der der Staat durch die seltene Anwendung der ihm durch das Zwangskartellgesetz gegebenen Handhaben weitestgehend gerecht wird. Als Ziel der Marktordnung sieht Müllensiefen eine überbetriebliche Förderung der Gesamtwirtschaft; sie soll eine Leistungssteigerung gewährleisten, in deren Verfolg Kostensenkung, damit eine Kaufkraftstärkung und vor allem Exportförderung liegen. Erfülle die Gruppe diese Aufgaben, so entspreche sie der Forderung Mönkmeiers: „Die Marktordnung im nationalsozialistischen Sinne ist ein Mittel zur Befriedigung der Märkte und zur Erzielung eines klaren und sauberen Wettbewerbs zum Nutzen der gesamten Volkswirtschaft".

Über die Zukunft der Kartelle alten Stils sprach Lehnich in einem Vortrag „Das Problem der Marktregelung in der nationalsozialistischen Wirtschaft"[17]). „Erst wenn die berufsständische Organisation", so meint er, „für sich in Anspruch nehmen kann, ein Instrument des Staates und seiner Wirtschaft zu sein, dann kann man schrittweise dazu übergehen, ihr marktpolitische Aufgaben zu übertragen, dann wird aber auch die Aera des Kartells der vergangenen Wirtschaftsepoche vorbei sein, und es werden an die Stelle von Kartellen Marktorganisationen treten, die wiederum ihrerseits in der Lage sind, ein Instrument staatlicher Machtpolitik zu bilden." — Ob und wann es zu diesem Ausscheiden der Kartelle aus der Wirtschaftspolitik kommen wird, bleibt abzuwarten. Vorläufig hat der Staat ihnen auch weiterhin eine Daseinsberechtigung zuerkannt, sofern sie in der Lage sind, eine gesamt- und volkswirtschaftlich ausgerichtete Regelung des Marktes herbeizuführen.

---

15) Nationale und internationale Kartelle 1936 in Schriftenreihe: Die neue Wirtschaft.

16) 65. Jahrg. Heft 30 vom 25. 7. 1936.

17) Wiedergegeben in Beihefte der Rhein-mainischen Wirtschaftszeitung, Heft 2.

II. DIE ENTSTEHUNG DER DEUTSCHEN FAHRRADTEILE-INDUSTRIE.

Es wird manchem fachfremden Leser bisher unbekannt gewesen sein, daß neben der eigentlichen Fahrradindustrie noch eine Fahrradteileindustrie besteht, und die Notwendigkeit ihres Daseins mag ihm zunächst zweifelhaft erscheinen. Der flüchtige Betrachter eines Fahrrades erkennt als Bestandteile im allgemeinen nur den Rahmen, die Räder, die Tretvorrichtung, die Lenkstange und den Sattel, und die Annahme, die Fahrradfabriken seien ohne weiteres in der Lage, diese Artikel selber zu produzieren und zum fertigen Fahrzeug zusammenzubauen, liegt nahe. Der Radler, der seine Maschine einmal auseinandergenommen hat, wird jedoch festgestellt haben, daß jedes dieser augenfälligsten Bestandteile sich wieder in eine Unzahl kleinster Teile zerlegen läßt und daß keines dieser Einzelteile fehlen darf, um sein Rad fahrbereit zu machen. Aus dem beigefügten Schaubild[18]) geht hervor, daß es über 40 solcher Fahrradteile gibt. Hinzu kommt eine Reihe weiterer Artikel, die auf die Gebrauchsfähigkeit der Maschine keinen wesentlichen Einfluß ausüben, sondern mehr der Bequemlichkeit des Fahrers dienen oder auf Grund gesetzlicher Vorschriften vorhanden sein müssen: das Fahrradzubehör.

Die Grenze zwischen den Begriffen „Fahrradteil" und „Fahrradzubehör" ist schwankend; sowohl die Literatur als auch der Zolltarif kennen diesen Unterschied kaum, vielmehr stammt diese Differenzierung hauptsächlich aus der Branchenpraxis. Niggebrügge[19]) bezeichnet solche Teile, die vorwiegend Eisen als Grundstoff enthalten, als Fahrradteile im engeren Sinne, dagegen alle Teile in ihrer Gesamtheit (d. h. auch solche, deren Rohstoffe Leder, Gummi, Zelluloid etc. bilden) als Fahrradteile im weiteren Sinne. Er schließt sich mit dieser Definition in etwa der Einteilung des Zolltarifs an, der in der Zollposition Nr. 919 die Fahrradteile aus Eisen, in der Position Nr. 920 die (in der Branchenpraxis als „Zubehör" bezeichneten) Teile aus anderen unedlen Metallen (als Eisen), aus Holz, Kork, Hart-Kautschuk, Horn, Leder oder Zellhorn oder diesen ähnlichen Formerstoffen tarifiert. Weiter sei die Einteilung des Enquêteberichtes von 1928 erwähnt, der sich im allgemeinen auf Fahrradteile der Zolltarifposition 919 beschränkt, darüber hinaus jedoch auch nahtlose und geschweißte Rohre einbezieht, soweit sie für den Fahrradbau Verwendung finden, obwohl diese zolltariflich gemeinsam mit Rohren aller Art unter Position 794/95 fallen.

Die vorliegenden Untersuchungen beziehen sich unabhängig von den oben genannten Definitionen auf alle Teile, die aus Metall bestehen, sei es aus Eisenmetall oder sonstigen Metallegierungen

---

18) Siehe Anlage 1.
19) Die deutsche Fahrradteileindustrie, Diss. Köln, 1927.

wie Weißblech, Messing, Zink und Leichtmetall, soweit für derartige Teile marktregelnde Verbände bestehen oder bestanden haben. Dagegen bleiben Artikel aus anderen Formerstoffen als Metall — wie Gummireifen, Satteldecken, Werkzeugtaschen, Kleiderschutznetze u. a. — unberücksichtigt, da sie der eigentlichen Fahrradteileindustrie als einer eisen- und metallverarbeitenden Industrie kaum zugerechnet werden können. Desgleichen scheiden Kugellager und Rohre aller Art aus, da diese einen so vielseitigen Verwendungszweck haben, daß man sie nicht lediglich als Fahrradteil bezeichnen kann; auch der Fahrradrahmen gilt nicht als solches, da die Rahmenfabrikation branchenüblich als eine wesentliche Aufgabe der Fahrradindustrie angesehen wird.

Um die Notwendigkeit des Aufbaues einer Spezialindustrie für die Herstellung aller dieser Teile erklären zu können, muß auf die Entwicklung der Fahrradindustrie selbst zurückgegriffen werden. Recht ausführliche Darstellungen hierüber verdanken wir den Arbeiten von Eicker [20]) und Niggebrügge, auf die ich mich stütze.

Als erstes Land führte England in den 70er Jahren die Erzeugung von Fahrrädern im Großen durch, es exportierte solche in alle Welt. Durch Händler, die den Bau der von ihnen eingeführten Räder genau kannten, entstanden um 1880 die ersten Fahrradfabriken in Deutschland, die aber vorerst noch auf den Bezug ihrer Roh- und Fertigteile aus England angewiesen waren und diese lediglich zusammenbauten. Erst nach und nach gelang auch ihnen die Herstellung von Fahrradteilen, deren Selbsterzeugung sich allerdings zunächst sehr produktionsverteuernd für das fertige Rad auswirkte, sodaß in den 90er Jahren die deutschen Markenräder beim Mittel- und Arbeiterstand durch die inzwischen aufkommende billigere amerikanische Konkurrenz verdrängt wurden. Den Ursachen der preiswert arbeitenden amerikanischen Produktion nachgehend, erkannten Fachleute aus dem Handel und der Fabrikation den Wert der Spezialisierung, die sich übrigens auf dem Gebiet des Zubehörs auch in Deutschland schon in den 80er Jahren durchgesetzt hatte. Zahlreiche Fabriken der metallverarbeitenden Industrie und verwandter Branchen (vor allem der Nähmaschinen- und Waffenindustrie) nahmen daher Fahrradteile in ihr Fabrikationsprogramm auf, ohne sie selbst zu fertigen Fahrrädern zu verarbeiten, sodaß allmählich ein neuer Industriezweig entstand: die deutsche Fahrradteileindustrie.

Den jungen Unternehmungen gelang es bis zum Kriege, das Ausland gänzlich von der Belieferung Deutschlands mit Fahrradteilen auszuschalten, da die Fahrradfabrikanten dazu übergingen, eine Reihe von Präzisionsartikeln von den rationell arbeitenden Spezialfabriken zu beziehen, (Niggebrügge nennt hier vor allem: Kugeln, Lager, Speichen, Felgen, Naben, Schutzbleche u. ä.); einige der von ihnen be-

20) Der Aufbau der deutschen Fahrradindustrie, Diss. Köln 1929.

nötigten Teile stellten sie allerdings auch weiterhin selbst her. Das gilt vor allem vom Fahrradrahmen, für den sich Spezialfabriken vielfach erst in der Nachkriegszeit entwickelten, als die Fahrradfabriken das Rahmengeschäft teilweise vernachlässigten. So produzierten sie qualitativ sehr hochwertige Räder, die jedoch für einen großen Teil der Verbraucherschaft immer noch zu teuer waren. — Der Fachgroßhandel dagegen bezog von der jungen Fahrradteileindustrie die infolge der rationellen Spezialisierung billigen Fahrradteile direkt als Fertigteile (d. h. fertig verarbeitet, lackiert, vernickelt usw.), baute sie zu sog. Spezialrädern zusammen und konnte auf diese Weise ein billiges Rad für den Mittel- und Arbeiterstand auf den Markt bringen, das bald die amerikanische Konkurrenz verdrängte und einen großen Teil des Bedarfs deckte.

Die hierdurch gesicherte Produktionsmöglichkeit der Teileindustrie erfuhr noch eine wesentliche Ausweitung durch den aufkommenden Bedarf an Ersatzteilen. Dieser war zunächst durch die Fahrradfabriken selbst gedeckt worden; als jedoch die Vielheit der Marken, Maße und Modelle eine weitgehende Spezialisierung erforderte, beschränkten sie sich auf die Herstellung jener Ersatzteile für ihre eigenen Räder, die infolge fehlender Normalisierung von der Fahrradteileindustrie nicht fabriziert wurden. Der Nachfrage nach neuen Radtypen für Transport-, Heeres- und Sportzwecke konnten sie vielfach nur mit Hilfe der Teileindustrie entsprechen, da nur diese durch ihre Einstellung auf Massenproduktion bestimmter Spezialartikel die unbedingt notwendigen niedrigen Preise herausholen konnte.

Eine weitere Stärkung erfuhr die Fahrradteileindustrie durch die wachsende Auslandsnachfrage. Hatte das Ausland zunächst fertige, komplette Räder eingeführt, so verlangte es später aus zoll- und transporttechnischen Gründen Fahrradfertigteile, um so auch den Spezialwünschen seiner Abnehmerschaft leichter entgegenkommen zu können. Zu einem noch späteren Zeitpunkt verlagerte sich der Export teilweise weiter von Fertig- zu Rohteilen, d. h. solchen Teilen, die noch einer weiteren Verarbeitung (Härtung, Lackierung etc.) bedürfen, ehe sie zum Fahrrad zusammengesetzt werden können.

Die bisherigen Ausführungen geben Antwort auf die Frage, wieso neben der Fahrradindustrie noch eine besondere Fahrradteileindustrie bestehen kann. Tatsächlich handelt es sich um zwei selbständige Industriezweige, die gleichberechtigt und gleich stark nebeneinander stehen und aufeinander angewiesen sind.

Das Ziel der Teileindustrie ist neben möglichst weitgehender Präzisionsarbeit die Verbilligung der Produktion und ihrer Methoden durch Vereinfachung und Vereinheitlichung der Fahrradteile zum Besten des letzten Verbrauchers. Dem Ziel der Senkung der Erzeugungskosten diente auch der um 1900 beginnende Übergang vom Spezial-Roh- und Fertigteilebetrieb zur Kombination beider Stufen, deren Vorteile in Bezug auf Rentabilität und Umsatz, Ein-

kauf, Rohmaterialsicherung etc. auf der Hand liegen. Niggebrügge stellt allerdings 1928 wieder eine beginnende Umkehrung zur Spezialfabrikation fest.

Konzentrationspunkte der Fahrradteileindustrie sind das Rheinisch-westfälische Industriegebiet (hier war die Nähe der Eisen- und Stahlerzeugungsstätten von ausschlaggebender Bedeutung), ferner Thüringen, Sachsen und Bayern. Eine bedeutende Rolle für die Standortswahl spielt die Konsumorientierung zur Fahrradindustrie als Großabnehmer vor allem von R o h teilen, zumal es sich bei Fahrradteilen vielfach um sperrige Güter handelt, für die die Frachtkosten nicht unbedeutend sind. Dagegen kommt für die F e r t i g teileindustrie hauptsächlich der Großhandel als Abnehmer in Betracht, da dieser sowohl zum Zusammenbau von Spezialrädern wie auch für den Ersatzteilehandel nur fertige Teile bezieht. Ganz scheiden dagegen die Kleinhändler aus dem direkten Kundenkreis der Fahrradteileindustrie aus, da ihre kleinen Aufträge zu produktionsverteuernd wirken würden. Diese Tatsache leitet sich aus der Besonderheit der Fabrikate her, die sich, da ihre Herstellung weitgehend mechanisiert und rationalisiert ist, nicht ohne weiteres für eine stückweise Anfertigung und Lieferung nach den Wünschen der Kleinhändler eignen. Vielmehr ist es zweckmäßiger, den Grossisten mit großen Posten der marktgängigen Artikel zu beliefern, ihn sozusagen zum „Lagerhalter des Fabrikanten" zu machen, der jederzeit in der Lage ist, seinerseits den Kleinhandel von seinem Lager aus zu bedienen.

III. DIE GESCHICHTE DER MARKTREGELNDEN ZUSAMMENSCHLUSSE.

1. Der Verband Deutscher Fahrradteilefabrikanten als Dachverband. — Seine Tätigkeitsgebiete.

Die Entwicklung der deutschen Fahrradindustrie in den 80er Jahren ließ bald nach ihrer Entstehung eine Zusammenarbeit der Herstellerfirmen in einer Interessenorganisation zweckmäßig erscheinen und führte im März 1888 zur Gründung des „Vereins deutscher Fahrradfabrikanten etc.", später „Verein deutscher Fahrrad-Industrieller e.V." (kurz VDFI), der sich nicht nur auf die Erfassung der reinen Fahrradfabriken beschränken, sondern auch die Firmen der neu entstehenden Teile- und Zubehörindustrie aufnehmen wollte. Das gelang jedoch nur in beschränktem Maße, sodaß der Verein bis zum Kriege fast ausschließlich Fahrradfabrikanten zu seinen Mitgliedern zählte, während die Teilehersteller sich zeitweise lediglich branchenmäßig zu Konventionen außerhalb des VDFI zusammenschlossen. Die Ende 1911 angeregte Gründung einer gesonderten Vereinigung der Fabrikanten von Fahrradteilen und Zubehör, für die ca. 110 Firmen in Frage gekommen wären, kam nicht zustande. Erst als der Krieg die Zugehörigkeit zu einem Verbande wegen des durch einen solchen erleichterten Verkehrs mit den Behörden — vor allem den Ausfuhr- und Rohmaterialstellen — zweckmäßig erscheinen ließ, gewann der VDFI auch viele Teilefabrikanten als Mitglieder.

Die innere Gegensätzlichkeit der Zusammenarbeit von Abnehmern und Lieferanten erweckte jedoch neuerlich den Wunsch nach einer eigenen Branchenorganisation, und bald nach Kriegsende, am 20. 10. 1919, gründeten 36 maßgebliche Firmen der Fahrradteileindustrie den „Verband deutscher Fahrradteilefabrikanten" (kurz Fahrradteileverband oder FTV genannt) in Berlin. Er zählte zu seinen Mitgliedern sowohl bisher nicht organisierte Teilefirmen als auch eine große Anzahl solcher Unternehmungen, die gleichzeitig auch weiterhin Mitglieder der Untergruppe „Fahrradteile und Zubehör" im VDFI blieben.

Der Zweck des neuen Verbandes war „die Wahrung und Förderung aller gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen der Hersteller von Fahrradteilen und Fahrradzubehör". Er beabsichtigte jedoch keine direkte Einmischung in die Angelegenheiten der für die einzelnen Industriezweige bestehenden Konventionen, vor allem nicht in deren Preis- und Verkaufspolitik, wenngleich er ihnen auch in der Folgezeit die Einhaltung gewisser wirtschaftspolitischer Richtlinien empfahl.

Bevor auf die Einzelaufgaben der neuen Organisation näher eingegangen werden soll, ist noch einiges über deren Verhältnis zum VDFI zu sagen, das infolge der Doppelmitgliedschaft einer Reihe von Teileherstellern mitunter recht gespannt war. Da der

FTV Wert darauf legte, möglichst alle seriösen Teilefirmen zu seinen Mitgliedern zu zählen, um tatsächlich die Spitzenorganisation der Teilebranche darzustellen und ein einheitliches Vorgehen dieses Industriezweiges zu gewährleisten, äußerte er den Wunsch, der VDFI möge auf die Mitgliedschaft der Teilefabriken verzichten bezw. seine Fahrradfirmen dazu anhalten, Teile nur für ihren eigenen Bedarf herzustellen, um einen unfruchtbaren Konkurrenzkampf der Mitglieder beider Organisationen zu verhindern. Trotz verschiedener gegenseitiger Abmachungen konnte jedoch eine Bereinigung der organisatorischen Zuständigkeitsfrage nicht erreicht werden, da der VDFI sich zu einem gänzlichen Verzicht auf die Teilefabriken nicht entschließen konnte. Dennoch stieg der Mitgliederbestand des FTV anhaltend; waren an der Gründung des Verbandes 36 Firmen beteiligt, so zählte er 1921 bereits 57 Einzelmitglieder; 1922 schlossen sich überdies die Sattelkonvention mit 8, sowie die Luftpumpenvereinigung mit 16 Firmen korporativ an (letztere löste sich allerdings bald wieder auf). Dieser Bestand blieb in den folgenden Jahren mit kleinen Schwankungen beständig.

Ein Vorschlag des VDFI, nach welchem der FTV sich mit ihm vereinigen sollte, während die einzelnen Konventionen innerhalb dieses Gesamtverbandes selbständig blieben, wurde daher abgelehnt; desgleichen konnte aber auch ein Plan des FTV, der die Bildung einer Spitzenorganisation zur Bearbeitung gemeinschaftlicher Fragen vorsah, nicht zur Durchführung gelangen. Eine teilweise Bereinigung der Differenzen ergab sich erst 1926 als Folge eines Gegenseitigkeitsvertrages zwischen dem FTV und dem Grossistenschutzverband, durch welchen die dem VDFI angehörenden Teilefirmen von der Belieferung der Teilegroßhandlungen ausgeschlossen wurden. Die Bestimmung wirkte sich naturgemäß sehr ungünstig für diese Teilefabriken aus, sodaß sich viele von ihnen zu einem Übertritt zum FTV entschlossen, dessen Doppelmitglieder damals ebenfalls aus dem VDFI austraten, sodaß von jener Zeit an die eigentliche Scheidung in der Organisation zwischen Fahrradindustrie und Teilebranche als vollzogen gelten kann.

Im allgemeinen beschränkten sich die Fahrradfirmen des VDFI späterhin auf die Herstellung von Fahrradteilen für ihren eigenen Bedarf; in seiner Fahrradteile- und Zubehörgruppe befinden sich heute größtenteils die Hersteller von Zubehör aus Nichtmetallstoffen, darüber hinaus die später zu besprechenden Verbände der Laternen- und Luftpumpenfabrikanten, während der FTV seit dem — 1926 erfolgten — Übertritt der Sattelkonvention zum VDFI hauptsächlich die Fabrikanten von Fahrradteilen aus Metall und als Zubehör-Hersteller die Kettenschützer- und Glockenfabrikanten zu seinen Mitgliedern zählt. Im Jahre 1929 waren dies ca. 70 Firmen; die Krise der folgenden Jahre brachte durch Konkurse, Aufgabe der Fabrikation und Zusammenschlüsse ein Absinken der Mitgliedszahlen. Ab 1933 stiegen sie jedoch wieder erheblich an,

sodaß der Verband deutscher Fahrradteilefabrikanten heute ungefähr 110 Mitglieder zählt.

a) Lenkung des Absatzes durch Exklusivverträge und lose Abkommen mit in- und ausländischen Abnehmerverbänden.

aa) Die Gegenseitigkeitsverträge mit dem Schutzverband deutscher Fahrradteile-Grossisten und dem VDFI.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Fahrradteileindustrie außer mit den Fahrradfabriken nur mit dem Großhandel zusammenarbeitet und eine direkte Detaillistenbelieferung vermeidet. Da der Grossist nicht nur wesentlich höhere Bezüge tätigt als der Kleinhändler, sondern als Lagerhalter der Fabrikanten auch die damit verbundenen Unkosten trägt, wird ihm seitens der Produzenten ein besonderer Grossistenrabatt eingeräumt. Andererseits mußte er in den ersten Nachkriegsjahren eine Beschränkung auf sich nehmen, die ihre Ursache in der damaligen außenwirtschaftlichen Situation hatte. Der schlechte Stand der deutschen Valuta erforderte, daß das Ausland für Waren, die es von anderer Seite nicht bekommen konnte, auch dementsprechend hohe Preise zahlte. Um zu verhindern, daß die Grossisten ihre infolge der Rabatte stark verbilligten Inlandsbezüge an Auslandskundschaft verschleuderten, wurde die Ausstellung der sog. Lieferwerksbescheinigungen, die schon früher von den meisten Fabriken eingeführt war, jetzt verbandsseitig für jeden Mitgliedsbetrieb gefordert. Es handelt sich um Bescheinigungen zur Durchführung der Außenhandelskontrolle, wonach legitimen Händlern vom Lieferwerk die Genehmigung zum Export der für den Auslandsverkauf gelieferten Waren erteilt wird, sofern die Außenhandelsstelle, der u. a. die Überwachung der Auslandspreise oblag, keinen Einspruch erhob. Überdies mußten sich die Grossisten durch Revers verpflichten, für Inlandszwecke gekaufte Waren keinesfalls zu exportieren. Obgleich seitens der Abnehmerschaft gegen diese Verpflichtung immer wieder Sturm gelaufen wurde, mußten die Fabrikanten sowohl in ihrem eigenen wie im Interesse der deutschen Volkswirtschaft dennoch auf ihrer Forderung bestehen.

Sie wurde deshalb auch Bestandteil des ersten Gegenseitigkeitsvertrages zwischen dem Fahrradteileverband und dem Schutzverband deutscher Fahrradteile-Grossisten, über dessen Abschluß Anfang 1920 verhandelt wurde. Zweck dieses Vertrages war einerseits die eindeutige Abgrenzung der Produzenten-, Großhandels- und Detaillistenstände, andererseits die Bekämpfung unsolider Außenseiterbetriebe.

Die Verfolgung dieses Zieles mit Hilfe eines Exklusivvertrages setzte zunächst einen feststehenden Grossistenbegriff sowie die

Aufstellung einer Grossistenliste voraus. Man hatte bereits 1919 versucht, einen für die gesamte Fahrradteile- und Zubehörbranche einheitlichen Großhandelsbegriff zu formulieren; das mißlang jedoch, da die Artikel der einzelnen Zweige zu unterschiedlich sind. So einigte sich die Teileindustrie mit dem Schutzverband gesondert auf folgende Definition:

Als Grossist wird nur diejenige Firma angesehen werden, die

1. ein vollständiges Sortimentgeschäft betreibt,
2. Kataloge herausgibt,
3. Reisende beschäftigt,
4. ein vollständig sortiertes Lager unterhält,
5. über die für ein Großhandelsgeschäft erforderlichen Lagerräume und entsprechendes Material verfügt,
6. Geschäfte nach dem Grundsatz betreibt, der im legalen Großhandel als üblich angesehen wird.

Überdies müssen die in Frage kommenden Firmen bereits zwei Jahre in sämtlichen Fahrradteilen Großhandelsgeschäfte betrieben haben. Auf diese Weise sollte eine Übersetzung der Branche durch besonders in der Inflation zahlreich neu auftauchende, finanziell schwach fundierte Firmen verhindert werden.

In Verfolg dieser Übereinkunft beschloß der Schutzverband am 28. 10. 1921, diejenigen Mitglieder, die neben ihrem Großhandelsgeschäft noch Detailhandel betrieben, zu verpflichten, diesen innerhalb von 2 Jahren aufzugeben. Durch diese Maßnahme sollte die besonders vom Kleinhändlerverband geforderte Scheidung zwischen Groß- und Kleinhandel sichergestellt werden; ein Detaillist, der Reparaturen an Fahrrädern ausführt und die dazu erforderlichen Ersatzteile liefert, wäre in seiner Existenz außerordentlich bedroht, wenn der kapitalkräftige Großhandel ihm diese Belieferung der Kundschaft mit Ersatzteilen nehmen würde, indem er nebenher noch Einzelhandel treibt und auf Grund seiner Grossistenrabatte den Kleinhändler unterbietet.

Der nach Klärung der grundsätzlichen Fragen am 3. 11. 1921 abgeschlossene Gegenseitigkeitsvertrag enthielt als wichtigste Bestimmung die Verpflichtung der Schutzverbandsmitglieder, Vertragsware (Ketten, Pedale, Speichen, Nippel, Lenkstangen, Schutzbleche, Felgen, Vorder- und Hinterradgabeln, Hinterradgarnituren, Faconteile, Zahnkränze, Kettenräder, Achsen, Bremsen, Sättel, Pumpen, Glocken, Laternen, Fahrradtaschen) ausschließlich von den Mitgliedern des FTV bezw. von den beiderseits anerkannten (Nicht-Mitglieds-)Teilefabrikanten zu beziehen. Die Mitglieder des FTV sind ihrerseits verpflichtet, Vertragsware zu Großhandelspreisen nur an Schutzverbandsmitglieder und an die beiderseits anerkannten und in einer besonderen Liste aufgenommenen Grossisten zu verkaufen. Eine aus beiden Verbänden zusammengesetzte Kommission entscheidet über die Anträge auf Anerkennung als Grossist oder als Fahrradteilefabrik. — Soweit in den von den einzelnen

Konventionen des FTV getroffenen Abkommen ein Verkauf an Detaillisten überhaupt zulässig ist, dürfen FTV-Mitglieder Kleinhändler nur mit einem von den beiden Verbänden bezw. den einzelnen Verbandskommissionen zu vereinbarenden Aufschlag beliefern, der von den Grossisten bei Lieferungen an Händler diesen mindestens in gleicher Höhe zu berechnen ist. — An die anerkannten, nicht dem Schutzverband angehörenden Firmen darf nur dann verkauft werden, wenn diese sich in einem Revers verpflichten, nur bei den Fahrradteilefabriken des FTV bezw. bei den durch diesen anerkannten Firmen zu kaufen und die Vorschriften des Schutzverbandes für den Inlandsverkauf einzuhalten. — Die Schutzverbandsgrossisten dürfen nur die Ware exportieren, die ihnen ausdrücklich mit Lieferwerksbescheinigung für den Export geliefert wird; ebenso werden auch die anerkannten Grossisten nur gegen Reversverpflichtung zur Einhaltung dieser Bestimmungen mit Auslandsware beliefert. Sowohl sie wie die Verbandsgrossisten müssen auch ihre Abnehmer an die Innehaltung dieser Exportabmachungen reverslich binden.

Schutzverbandsmitglieder erhalten auf Vertragsware, die sie durch FTV-Mitglieder und anerkannte Fabriken beziehen, neben dem Großhandelsrabatt noch einen besonderen Verbandsrabatt, dessen Höhe zwischen den einzelnen Konventionen des FTV und dem Grossistenverband vereinbart wird.

Um zu verhindern, daß dem Vertrag nicht angeschlossene Außenseitergrossisten ihren Bedarf nun auf dem Umweg über die Fahrradfabriken, denen gleichfalls ein bedeutender Rabatt eingeräumt wird, billiger deckten und die Preise unterboten, wurde sowohl vom Schutzverband wie vom FTV der Abschluß eines ähnlichen Vertrages mit dem VDFI für notwendig gehalten, der ebenfalls Ende 1921 zustande kam. Er enthielt im allgemeinen die gleichen Bestimmungen wie der Grossistenvertrag, nur eben auf Fahrradfabriken bezogen; auch die Vertragsartikel waren dieselben; lediglich die Exportbeschränkungen fielen weg, da die Fahrradfabriken ja selbst Lieferwerke waren. In Bezug auf die Klärung des Begriffes „Fahrradfabrik" einigte man sich dahin, daß eine solche, um anerkannt zu werden, mindestens 25 Mann beschäftigen und für den Fabrikationsbetrieb entsprechend eingerichtet sein müsse. Ein Betrieb, der nur das Zusammenlöten und -schweißen einzeln gekaufter Teile zwecks Herstellung von Fahrrädern betreibt, gilt nicht als Fahrradfabrik.

Nach einigen anfänglichen Schwierigkeiten liefen sich die Verträge recht gut ein. Bald jedoch wurde von Seiten der nicht anerkannten Händler gegen ihre Nichtanerkennung Sturm gelaufen, zumal die Berliner Handelskammer die Definition des Grossistenbegriffes als zu eng gefaßt ablehnte. Häufig begründeten die Kläger ihre Einsprüche damit, daß ihnen durch die Ablehnung ein Hochkommen ihres Geschäftes unmöglich gemacht werde. Zu diesem Punkt ist eine Reichsgerichtsentscheidung (IV. Zivilsenat, Urt. v.

16. 6. 1924) von Interesse, die folgendes besagt: „Daß die Berliner Verbände (Schutzverband und Fahrradteileverband) der klagenden Firma durch Aufnahme in ihre Grossistenliste ein rasches Aufblühen ihrer neu gegründeten Firma erleichtern, darauf hat die Klägerin keinen Anspruch. Unmöglich gemacht wurde das Aufkommen nicht. Die Firma ist ein neu eingerichtetes geschäftliches Unternehmen, das seinen Betrieb nötigenfalls auf andere Waren umstellen kann. Es lag bei ihr, sich vor der Gründung des Geschäftes bei dem beklagten Verband über die Aussicht eines Gesuches um Aufnahme in die Liste der anerkannten Grossisten zu erkundigen."

Auch zwei neu gegründete Grossistenvereinigungen, der Kölner Verband sowie der „Deutsche Fahrradteile-Großhändlerverband e. V. Leipzig", riefen im Jahre 1923 die Kartellstelle des RWM wegen Ablehnung der korporativen Aufnahme bezw. Nichtanerkennung einiger ihrer Mitglieder seitens der Vertragsverbände an. Abgesehen davon, daß diejenigen Firmen des Kölner Verbandes, die den oben angeführten Bedingungen entsprachen, bereits in die Grossistenliste der Vertragsverbände aufgenommen waren, wurde die Beschwerde seitens der Kartellstelle mit der Begründung zurückgewiesen, „der Gegenseitigkeitsvertrag sei kein Monopolvertrag, da es auf beiden Seiten genügend Außenseiter gebe und die Grenzen der Kartellgewalt in keiner Weise überschritten seien".

Hatten die drei Vertragspartner ihre Abkommen also einige Zeit nach außen hin erfolgreich verteidigen und das erhoffte Ziel im großen und ganzen erreichen können, so brachte die Wirtschaftskrise der Jahre 1923/24 auch eine Krise in Bezug auf die Vertragstreue der Beteiligten mit sich; die Bestimmungen wurden kaum noch eingehalten.

Bei der Besprechung des Vertrages (S. 17) war die Festsetzung der Verbandstreurabatte durch die Konventionen erwähnt worden. Infolge der wirtschaftlichen Notlage hatten nun die meisten Konventionen ihre Preise freigegeben, sodaß diese Rabatte zu einem gewissen Grad gegenstandslos bezw. seitens der Fabrikanten nicht mehr nur Vertragspartnern gewährt wurden. — Die Durchführung des Abkommens mit dem VDFI wurde weiter dadurch erschwert, daß der Industriellenverband unter gewissem Druck eine Reihe von Fahrradfabriken aufnahm, die den Bedingungen nicht entsprachen. Diese zum Teil in der wirtschaflichen Lage begründeten Schwierigkeiten führten Ende 1924 zur beiderseitigen Kündigung des Vertrages mit dem Industriellenverband. An seiner Stelle wurden der Belieferung von Fahrradfabriken für die Zukunft folgende neue Richtlinien zugrunde gelegt: Die Mitgliedschaft beim VDFI ist nicht mehr Voraussetzung, es wird lediglich die tatsächliche Fabrikation von Fahrrädern, und zwar von mindestens 1000 Stück jährlich, gefordert; die bezogenen Fahrradteile dürfen nur zu Fabrikations-, nicht jedoch zu Handelszwecken benutzt werden.

Während also der Vertrag mit dem VDFI einer ernsten Probe nicht standhielt, blieb das Gegenseitigkeitsabkommen mit dem Grossistenverband auch weiterhin in Kraft. Trotz einiger Mängel sah man seinen Wert darin, daß o h n e diese Vereinbarungen alle Firmen gezwungen wären, Außenseiter zu beliefern; die Zahl der Grossisten würde ins Ungemessene steigen, die Kreditnot vergrößert und der Anreiz zu Unterbietungen vermehrt werden. Überdies hielt man die Fühlungnahme zwischen Lieferant und Abnehmer sowie die gemeinsame Prüfung der Verhältnisse neu entstehender Firmen im beiderseitigen Interesse für vorteilhaft.

Trotz dieser Übereinstimmungen waren die internen Schwierigkeiten nicht leicht zu überwinden; sie wurden überdies durch den Anschauungswechsel der dem Gegenseitigkeitsvertrag bisher günstigen Kartellrechtsprechung seit dem Inkrafttreten der „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" (Kartellverordnung) vom 2. 11. 1923 verstärkt. Die Verschlechterung der Lage der Verbände machte sich darin bemerkbar, daß der Vorsitzende des Kartellgerichts die von ihnen gestellten Sperranträge gegen Händler wegen mangelnder Grossisteneigenschaft oder wegen Vertragsverstößen immer seltener genehmigte. Diese Ablehnungen wurden später vom Reichsgericht bestätigt und als Begründung u. a. angeführt, daß die Vertragspartner garnicht in der Lage seien, eine Sperre wirksam durchzuführen. Das Reichsgericht hatte festgestellt, daß ein früher genehmigter Sperrantrag gegen ein wegen Nichtaufgabe des Detailgeschäfts aus dem Schutzverband ausgeschiedenes Mitglied garnicht ernstlich durchgeführt wurde. Vielmehr hatten die Fabrikanten die Sperre umgangen, indem sie vor ihrem Inkrafttreten langlaufende Abschlüsse mit dem ausgeschiedenen Grossisten tätigten.

Dieses Urteil rührte an eine offene Wunde; denn tatsächlich wurde die Durchführung des Vertrages immer laxer gehandhabt; die Schuld lag auf beiden Seiten. Die Leitungen der Verbände waren sich über diese Situation im Klaren und versuchten dem Übelstand durch die verschiedensten Maßnahmen abzuhelfen. So wurde u. a. beschlossen, durch einen Verbandsrevisor Prüfungen bei den Mitgliedern beider Vereinigungen durchführen zu lassen und festgestellte Verstöße durch in gemeinsamer Kommission festgesetzte Strafen zu ahnden. — Um Notverkäufe der Fabrikanten an andere als Vertragsgrossisten infolge Überproduktion zu verhindern, wollte der Schutzverband durch seine Mitglieder für Unterbringung der Fabrikate sorgen. — Die von den Teilefirmen zur schnelleren Belieferung ihrer Kundschaft an verschiedenen Orten errichteten Fabriklläger, in denen die Grossisten eine starke Konkurrenz sahen, und die der Tendenz, den Großhandel zum Lagerhalter des Fabrikanten zu machen, widersprachen, sollten baldigst aufgelöst werden, da Verstöße gegen den Vertrag durch die Lagerhalter auch bei sorgsamster Kontrolle nicht ganz zu vermeiden waren.

Trotz dieser Maßnahmen zur Einschränkung der Verstöße ließ sich das Abkommen nicht mehr restlos durchführen. Eine Reihe von Grossisten trat aus dem Schutzverband aus, da sie sich den angeordneten Revisionen nicht fügen wollten; sie weigerten sich, die vertraglich von anerkannten Grossisten zu fordernden Reverse zu unterschreiben. Aus kartellrechtlichen Gründen konnten diese Händler nicht gesperrt werden, sodaß eine der wichtigsten Vertragsbestimmungen hinfällig wurde. Andererseits waren die Vertragsgrossisten nicht mehr in der Lage, die gesamte Produktion abzunehmen, und die Fabrikanten sahen sich gezwungen, ihre Ware auch bei Außenseitern abzusetzen.

Der Vertrag existierte also tatsächlich nur noch auf dem Papier, sodaß man sich im Jahre 1926 zu seiner Außerkraftsetzung entschloß. Um jedoch die Produktion auch weiterhin in einigermaßen geordneten Bahnen dem Konsum zuzuführen und die Vorteile einer Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Abnehmer nicht gänzlich zu missen, einigten sich die Beteiligten auf eine Zwischenlösung ohne vertragliche Bindungen. In gemeinsamer Beratung wurde eine Liste von Vorzugskunden aufgestellt, die alle wirklichen Großabnehmer enthielt; ihr waren auch solche Großhändler angeschlossen, die bis zu 1000 Spezialräder selbst herstellten. Die die größten Schwierigkeiten bereitende Bestimmung des bisherigen Vertrages, nämlich die Übernahme irgendwelcher Verpflichtungen seitens solcher Vorzugskunden, die dem Schutzverband nicht angehörten, ließ man fallen. Der FTV gab seinerseits fast alle in Betracht kommenden Nichtmitgliedfabrikanten zum Bezuge frei und gewährte den Schutzverbandsgrossisten auch weiterhin einen wenn auch ziemlich niedrigen Treurabatt.

An diesen Vereinbarungen hielt man offiziell ein Jahr lang fest; tatsächlich jedoch wurden sie wegen jeder fehlenden Kontrollmöglichkeit dauernd umgangen, sodaß von einem irgendwie gelenkten Absatz kaum mehr die Rede sein konnte. Das wurde besonders von den Grossisten als ein ziemlicher Mangel empfunden, sodaß diese einzeln oder in örtlich begrenzten Gruppen versuchten, die Fabrikanten unter gegenseitiger Ausspielung auf die Belieferung bestimmter Abnehmerfirmen bindend zu beschränken, ein Versuch, der ihnen bei einer Anzahl Unternehmungen auch gelang. Ein derartiges Vorgehen entsprach aber keineswegs dem Wunsch der beiden Verbände, da es auf die Dauer jede geregelte einheitliche Aktion verhindern mußte. Es erschien daher trotz der schlechten Erfahrungen vorteilhafter, den gegenseitigen Interessenschutz wieder auf vertraglich gebundene Abmachungen zwischen den beiden Organisationen zu gründen.

Das am 8. 12. 1927 abgeschlossene neue Gegenseitigkeitsabkommen enthielt wiederum als wichtigste Bestimmung die Beschränkung des Absatzes bezw. des Bezuges auf Verbands- bezw. anerkannte Fabrikanten und Großhändler. Für die Belieferung war es gleichgültig, ob die Grossisten Fahrradteile nur zu Handelszwecken oder

auch zur Montage von Spezialrädern bezogen. Reine Fahrradfabriken konnten natürlich — sofern sie bis zu mindestens 1000 Fahrräder jährlich produzierten — unabhängig von diesem Vertrag beliefert werden; sie durften jedoch nach wie vor keinen Handel mit den gelieferten Teilen betreiben. — Der Kreis der Vertragswaren hatte sich wesentlich verkleinert; so fehlten z. B. bis auf Glocken und Kettenschützer sämtliche Zubehörteile, da deren Hersteller fast durchweg dem VDFI angehörten; ferner schieden Hinterradgarnituren aus, da sie bei Rahmen eingebaut sind, daher als Grossistenware nur in verschwindend geringem Umfang in Frage kommen. — Den Verbandsgrossisten wird auch weiterhin ein besonderer Treurabatt zugebilligt, der ihnen jedoch, im Gegensatz zu früher, erst bei Ablauf des Geschäftsjahres gutgeschrieben wird, wenn sie ehrenwörtlich versichern können, daß sie beim Bezug von Verbandsware nicht gegen die Vertragsbestimmungen verstoßen haben. Die Exportbeschränkungen des vorigen Abkommens fielen fort, da sie nach Stabilisierung der wirtschaftlichen Verhältnisse überflüssig waren. — Zur Sicherung der Bestimmungen sah der Vertrag Revisionen sowie durch ein Schiedsgericht festzusetzende Konventionalstrafen vor.

Voraussetzung zur Aufnahme in die Liste der anerkannten Nichtverbandsfabrikanten und -grossisten war wiederum die reversliche Verpflichtung zur Einhaltung sämtlicher Vertragsbestimmungen. Um den bisherigen kartellrechtlichen Schwierigkeiten aus dem Wege zu gehen, wurden die Richtlinien für die Grossisteneigenschaft wesentlich erweitert und lauteten jetzt folgendermaßen: „Die die Anerkennung und Aufnahme beantragende Firma soll ein bewegliches Betriebskapital von mindestens 25 000 RM besitzen, sie muß einen Umsatz von mindestens 100 000 RM in Fahrradteilen einschließlich Gummi unter Ausschluß von Rädern und Rahmen zu verzeichnen haben, sortiert sein oder die Absicht haben, sich zu sortieren, handelsgerichtlich eingetragen sein und über ein geordnetes Lager und eine geordnete Buchführung verfügen. Die Firma soll weiter einen Katalog herausgeben."

Mit Hilfe des neuen Abkommens gelang es in verhältnismäßig kurzer Zeit, eine große Anzahl bisher organisationsunwilliger Grossisten zum Eintritt in den Schutzverband bezw. zur Unterzeichnung des Reverses zu veranlassen, sodaß sich der Mitgliederbestand der Großhändlervereinigung seit Vertragsabschluß um ca. 80 Firmen erhöhte. Trotzdem standen auch weiterhin einige sehr bedeutende bisherige Abnehmer der Verbandsfabrikanten außerhalb der vertraglichen Abmachungen, und eine Reihe weiterer, ebenfalls bedeutender Schutzverbandsgrossisten trat im Laufe der nächsten Zeit aus internen Gründen aus. Der Ausfall dieser Abnehmer verringerte den Absatz der dem FTV angeschlossenen Fahrradteilehersteller erheblich, und da das Jahr 1928 an sich schon durch eine weitgehende Absatzstockung gekennzeichnet war, konnten die Außenseitergrossisten ihren Bedarf ohne Schwierigkeiten

bei den Außenseiterfabrikanten decken. Überdies hatten sich viele Großhändler bereits vor Inkrafttreten der Vereinbarungen bei Verbands- und Außenseiterproduzenten mit so großen Abschlüssen eingedeckt, daß auch für das zweite Vertragsjahr noch mit Absatzschwierigkeiten zu rechnen war. Trotz der hierdurch hervorgerufenen Verärgerung war man jedoch auf beiden Seiten größtenteils vertragstreu, und bei über 220 Revisionen konnten nur wenige geringfügige Verstöße festgestellt werden, die alle dem Schiedsgerichtsverfahren zugeführt wurden.

Die erwähnten wirtschaftlichen Schwierigkeiten hätten bei der beiderseitigen Vertragswilligkeit der Parteien eine straffe Durchführung des Vertrages nicht zu hindern brauchen. Dagegen wurde sie, wie schon früher, trotz der wesentlich lockereren Bindungen, durch die immer schärfere Handhabung der Kartellgesetzgebung gehemmt. Als sich eine Reihe organisationsunwilliger Firmen bei der Kartellstelle des RWM beschwerten, weil sie sich durch die Auswirkungen des Vertrages gesperrt fühlten, vertrat diese den Standpunkt, daß die beschwerdeführenden Grossisten von den Vertragswirkungen freigestellt werden müßten, solange die Genehmigung der Sperre beim Kartellgericht nicht nachgesucht und erteilt sei; diese jedoch wurde nach oft sehr langwierigen Prozessen meistens versagt. Das bedeutete, daß jeder Händler, der Anspruch auf die Bezeichnung „Grossist" erhob, mit Hilfe des Kartellgerichts seine Belieferung zu Großhandelspreisen trotz entgegenstehender Organisationsmaßnahmen durchsetzen konnte.

Unter diesen Umständen sahen sich die Verbände Ende 1929 wiederum zur Aufhebung der Vereinbarungen gezwungen. In der Folgezeit mußten sie sich darauf beschränken, alle, die beiderseitigen Interessen betreffenden Angelegenheiten in freundschaftlicher Zusammenarbeit, jedoch ohne irgendwelche noch so losen Bindungen zu regeln. Es wurden auch weiterhin Grossistenlisten aufgestellt, die den Lieferanten für ihre Verkaufspolitik immerhin einige Richtlinien boten; weiter trat der Schutzverband bei seinen Mitgliedern wiederholt dafür ein, möglichst nur bei Verbandsfabrikanten zu beziehen. Schließlich unterstützte er weitgehend — wie wir später sehen werden, mit teilweisem Erfolg — die Zusammenschlußbestrebungen der einzelnen Herstellergruppen, um im beiderseitigen Interesse eine Preisstabilisierung sowie die Festsetzung von Wiederverkaufspreisen zu bewerkstelligen. Die Fabrikanten dagegen verpflichteten sich, um das den Fachhandel gefährdende Eindringen fachfremder Unternehmungen wie Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte etc. in den Handel einzudämmen, ihre Verkaufsbedingungen durch folgenden Passus zu ergänzen: „Ein Weiterverkauf der gelieferten Ware ist lediglich auf dem Wege des legalen Fachhandels gestattet. Ein Weiterverkauf an fachfremde Unternehmungen ist ausdrücklich untersagt." Trotzdem nämlich der FTV grundsätzlich eine Belieferung fachfremder Unternehmen seit jeher

abgelehnt hatte, fanden auf Umwegen vor allem Stapelartikel wie Ketten, Speichen, Pedale, Glocken u. a. immer mehr Eingang bei den Warenhäusern. Um dies für die Zukunft zu verhindern, wurde den Verbandsfabrikanten die Aufnahme des obigen Zusatzes in ihre Bedingungen zur Pflicht gemacht. In der Abwendung dieser Gefahr befanden sich Industrie, Groß- und Kleinhändler in voller Übereinstimmung, da ein lebensfähiger Fachhandel unumgängliche Voraussetzung für den geregelten Absatz der Erzeugnisse der Fahrradteileindustrie ist.

Trotz dieser freundschaftlichen Vereinbarungen ließ es sich jedoch infolge des Fehlens irgendwelcher vertraglicher Bindungen nicht verhindern, daß eine Reihe von Grossisten bei Außenseitern kaufte, und daß die Fabrikanten den hierdurch bedingten Absatzverlust durch Lieferung an nicht anerkannte Grossisten, insbesondere an zahlungsfähige Großdetaillisten, wettzumachen versuchten.

Nach wie vor war man der Ansicht, daß diese Übelstände nur durch eine scharfe Abgrenzung der Handelsstufen und Ausschaltung unzuverlässiger Firmen mit Hilfe eines Exklusivvertrages zu verhindern seien. Die Verbände entschlossen sich deshalb nochmals zum Abschluß eines Gegenseitigkeitsabkommens, das nach langwierigen Verhandlungen am 1. 10. 1933 unter Dach und Fach kam.

Dieser neue Vertrag war, entsprechend den früher mit der Kartellrechtsprechung gemachten Erfahrungen, in einem wesentlich weiteren Rahmen aufgebaut als die beiden vorigen. Partner waren die drei Vereinigungen der neu gegründeten „Reichsgemeinschaft der deutschen Fahrradteileindustrie", nämlich der Deutsche Fahrradteile-Verband, der Reichsverband (bisher Schutzverband) deutscher Fahrrad- und Fahrradteile-Grossisten e. V., sowie der Verband deutscher Fahrrad- und Fahrradrahmen-Fabriken in Bielefeld (im folgenden kurz Bielefelder Verband genannt); ferner war die Gruppe der Fahrradteile- und Zubehörfabriken des VDFI angeschlossen. Dementsprechend war die Zahl der Vertragsartikel eine wesentlich umfangreichere; neben reinen Fahrradteilen umfaßte sie auch Fahrradzubehör. — Da dieses Abkommen sich von den beiden bisherigen weitgehend unterscheidet, muß auf seine Bestimmungen etwas näher eingegangen werden.

Die Mitglieder des FTV sowie ihre durch Revers gebundenen Vertreter bezw. Handelsagenten sind verpflichtet, Lieferungen in Vertragsware nur an anerkannte Fahrrad- und Rahmenfabriken sowie an den Bedingungen entsprechende Wiederverkäufer vorzunehmen. Wiederverkäufer sind Verbands- und anerkannte Grossisten, Fahrradhändler und Exporteure. Andere Abnehmergruppen dürfen nur auf Grund besonderer Abmachungen zwischen den Vertragskontrahenten beliefert werden.

Die Fabrikanten müssen für Vertragsware Bruttohändlerpreise (nicht wie bisher Grossistenpreise) listenmäßig festlegen, dürfen daneben jedoch Nettopreisblätter herausgeben. Die Preisfestsetzung bleibt nach wie vor Sache der Fabrikanten oder evtl. bestehender

Konventionen. Auf die Bruttohändlerpreise erhalten Grossisten bestimmte, im Vertrag für jeden Artikel festgesetzte Großhandelsrabatte, die durch Mengenvergütung erweitert werden können. — Vertragswarenlieferungen an Exporteure dürfen nachweislich nur für den Export verwandt werden.

Die Wiederverkaufsbestimmungen für Fahrrad- und Rahmenfabriken besagen, daß Vertragsware — auch an Wiederverkäufer, Verbraucher, Filialen oder Verkaufsstellen — keineswegs lose, sondern nur auf Räder oder Rahmen montiert, weiterverkauft werden darf. Bei Verstößen gegen diese Wiederverkaufsbestimmungen wird die weitere Belieferung der verstoßenden Firma gesperrt.

Sowohl die Fahrrad- und Rahmenfabriken wie die Großhändler verpflichten sich, Bezüge in Fahrradteilen nur bei Mitgliedern des FTV und der Teile- und Zubehörgruppe des VDFI zu tätigen. Ferner dürfen die Grossisten Fahrräder und Rahmen nur bei Mitgliedern des VDFI sowie des Bielefelder Verbandes beziehen. Durch diese Bestimmungen werden also die Außenseiter aller dieser Verbände vom Bezuge ausgeschlossen. Dagegen ist der Grossistenverband verpflichtet, alle Firmen als Grossisten anzuerkennen und aufzunehmen, die den vertraglich festgesetzten Voraussetzungen entsprechen. Diese sollen hier nicht näher aufgeführt werden, da sie im allgemeinen denen des Gegenseitigkeitsvertrages von 1922 entsprechen. — Weiter sind die Grossisten verpflichtet, Vertragsware nur im Inland zu vertreiben und sie an Händler nur zu den festgelegten Händlerpreisen zu verkaufen, ohne einen höheren als den ihnen selbst durch die Vertragsfabriken gewährten Kassasconto einzuräumen. Die Belieferung fachfremder Unternehmungen mit Vertragsware ist untersagt.

Um die Einhaltung der vertraglichen Wiederverkaufsbestimmungen sicherzustellen, sind die FTV-Mitglieder verpflichtet, sie zu einem wesentlichen Bestandteil ihrer eigenen Lieferungsbedingungen zu machen. — Um dem oft geäußerten Wunsch der Grossisten zu willfahren, wird die mehrfach beschlossene, aber noch nicht restlos durchgeführte Auflösung der Fabrikläger hier erstmalig vertraglich festgelegt.

Die Ahndung von Verstößen gegen die vorliegenden Vereinbarungen erfolgt durch Verwarnung, Geldstrafe und Ausschluß aus dem zuständigen Fachverband. — Schließlich enthält der Vertrag noch einheitliche, für die Belieferung inländischer Abnehmer bindende Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, die weiter unten in anderem Zusammenhang besprochen werden.

Der Aufbau dieses Vertragswerkes läßt die Absicht erkennen, eine straffe Marktregelung sowie eine scharfe Abgrenzung der Aufgaben der einzelnen Stände — der Industrie, des Groß- und des Kleinhandels — herbeizuführen. Aber auch jetzt noch wurde die restlose Durchführung durch die kartellrechtlichen Bestimmungen erheblich erschwert. Die Verbände waren gezwungen, eine Reihe

von Sperranträgen zu stellen, da nach der Rechtsprechung des Kartellgerichts kein Abnehmer, der bisher beliefert wurde, ohne ausdrückliche Genehmigung gesperrt oder durch Belieferung zu ungünstigeren Bedingungen benachteiligt werden darf. Die Entscheidungen waren nur zum kleineren Teil für die Verbände günstig. Während in einem Falle entschieden wurde, daß in der Verweigerung der Grossistenpreise gegenüber einem Einzelhändler keine Sperre und kein Nachteil von ähnlicher Bedeutung zu erblicken sei, vertrat das Kartellgericht ein anderes Mal den gegenteiligen Standpunkt.

Infolge dieser rechtlichen und auch mancherlei wirtschaftlichen Schwierigkeiten hat der Vertrag nicht alle in ihn gesetzten Hoffnungen gerechtfertigt. Dennoch steht man heute in den beteiligten Kreisen auf dem Standpunkt, daß es das kleinere Übel sei, das Abkommen unter Wahrung der kartellrechtlichen Bestimmungen beizubehalten, da es immerhin eine Abgrenzung der Aufgaben von Lieferanten und Abnehmern des Fachgebietes herbeigeführt hat und eine feste Grundlage für die Regelung der Beziehungen zwischen der Industrie und dem Großhandel darstellt.

bb) Die Abkommen mit ausländischen Abnehmerverbänden.

Der Regelung der Absatzverhältnisse im Inland stand vor allem in der ersten Nachkriegszeit das Wiederanknüpfen der Geschäftsverbindung mit den ausländischen Abnehmern an Wichtigkeit nicht nach. Die Fahrradteileindustrie war schon vor dem Kriege stark exportorientiert und daher — nachdem sie den während ihrer Aufbauzeit vertretenen schutzzöllnerischen Standpunkt verlassen hatte — durchaus freihändlerisch eingestellt. Nach den Berichten der Werke machte die Ausfuhr in den Jahren nach 1906 ca. 25 bis 40% der Gesamterzeugung aus. Schwierigkeiten bereitete allerdings der Export in die Schutzzolländer Italien, Österreich-Ungarn, Rußland und besonders Frankreich. Um auch auf diesen Märkten ihre Artikel absetzen zu können, waren die Firmen gezwungen, Zweigfabriken im Ausland zu errichten.

Da während des Krieges nicht nur diese Betriebe, soweit sie in Feindesland gelegen waren, verloren gingen, sondern auch der Export fast gänzlich unterbrochen wurde, bedurfte es nach Friedensschluß größter Anstrengungen, die Handelsbeziehungen zum Ausland wieder anzuknüpfen. Zwar wurde die deutsche Fertigwarenindustrie während der Zeit des Währungsverfalls mit Auslandsaufträgen überschüttet; aber es galt, solide Geschäftsverbindungen aufzubauen, die auch Krisenzeiten standhielten.

Um schon während der Inflation den teilweise recht wilden Export in geregelte Bahnen zu lenken, hatte die Reichsregierung eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die hauptsächlich der Ausfuhrkontrolle dienten. Hier ergab sich für die Verbände die Aufgabe, ihren Mitgliedern beratend zur Seite zu stehen und aus ihrer Kenntnis der Branche heraus mit Vorschlägen an die Regierung her-

anzutreten. — Der FTV als solcher befaßte sich nicht mit der Außenhandelskontrolle, jedoch war eine enge Zusammenarbeit mit der Außenhandelsstelle für die Fahrzeugindustrie durch die Personalunion in der Person des Reichsbevollmächtigten dieser Stelle mit dem Geschäftsführer des FTV gewährleistet. — Als die sinkende Valuta die Verschleuderung deutscher Waren ins Ausland begünstigte, war auch für Fahrradteile die Ausfuhrgenehmigungspflicht eingeführt worden, und die Überwachung erstreckte sich daher hauptsächlich auf die Exportpreise. Voraussetzung für diese Genehmigung war die Beibringung der bereits oben erwähnten Lieferwerksbescheinigung, die verhindern sollte, daß für den Inlandsverbrauch gekaufte Ware direkt oder indirekt exportiert wurde. Der Verband hatte Richtlinien für die Gestaltung der Auslandspreise innerhalb der Herstellergruppen auszuarbeiten und dafür einzutreten, daß der Grundsatz: Auslandspreise höher als Inlandspreise! befolgt und Unterbietungen deutscher Fabrikanten untereinander im Ausland vermieden wurden. Die in den Gruppen festgesetzten und durch die Außenhandelsstelle genehmigten Auslandspreise waren daher für alle Fabrikanten und Exporteure verbindlich. Hinzu kam die Gewährleistung der einheitlichen Fakturierung von Auslandslieferungen, die sehr bald durch Verbandsbeschluß zum Schutze des Exports nur noch auf ausländische Währung gestellt wurde. Die dabei erzielten Devisen wurden der Reichsbank zugeführt, soweit sie nicht zur Eindeckung mit Rohmaterial aus dem Ausland und Unterhaltung der ausländischen Vertreter unbedingt benötigt wurden.

Durch die Zusammenarbeit der Teilefabrikanten in der Branchenorganisation konnte erreicht werden, daß sich auch die Firmen des damals besetzten Gebietes an die für alle übrigen deutschen Fahrradteilehersteller geltenden Exportbestimmungen gebunden hielten, obgleich ihre Ausfuhranträge an sich durch das Ausfuhramt der Entente in Ems bearbeitet wurden. Da diese Anträge, ehe man sie bei jenem Amt einreichte, seitens einiger Beamter der Außenhandelsstelle für die Fahrzeugindustrie vorgeprüft wurden, konnten die Interessen der deutschen Fabrikanten im Sinne der Ausfuhrpolitik des Verbandes wahrgenommen werden.

Durch Verordnung der Reichsregierung vom 27. 9. 23 wurde die Ausfuhrkontrolle für Fertigfabrikate wieder aufgehoben und die Festsetzung von Auslandspreisen nicht mehr von der Zustimmung der Außenhandelsstelle abhängig gemacht, sondern den Fabrikanten überlassen. Damit war der Weg für Verhandlungen mit ausländischen Abnehmerverbänden frei, die sich, wenn sie auch nicht zu so festen vertraglichen Bindungen führten wie im Inland, doch als sehr nützlich erwiesen. Derartige Abkommen sichern der inländischen Produktion die Unterstützung des ausländischen Großhandels als der geeigneten Organisation, gegen übermäßige Schutzzollwünsche der ausländischen Industrie im eigenen Lande Front zu machen.

In den Jahren 1923 und 1925 trat der Schweizer Grossistenverband an den FTV mit dem Vorschlag zum Abschluß eines Gegenseitigkeitsabkommens heran, um die Belieferung unzuverlässiger Schweizer Firmen zu unterbinden. Bei den nachfolgenden Verhandlungen forderten die deutschen Fabrikanten die Aufnahme aller maßgebenden Firmen in den Schweizer Verband und die Zusicherung, daß diese ihren gesamten Bedarf bei FTV-Unternehmen decken würden. Für Felgen, Gabeln, Speichen und Nippel war das bereits fast 100%ig der Fall; dagegen war der Absatz einer Reihe anderer Teile während der Inflation wegen schlechter Qualität sehr stark zugunsten Englands und Frankreichs zurückgegangen. — Obgleich die Schweizer Grossisten grundsätzlich bereit waren, die Fabrikanten mit Anregungen zur Steigerung des Exportes und Verhinderung der Konkurrenz zu unterstützen, scheiterten die Verhandlungen an dem Umstand, daß der Schweizer Verband keinerlei derartige Bindungen eingehen wollte. Vielmehr versuchte er in den nächsten Jahren, gestützt auf die internationale Großhandelsorganisation der Branche, deutsche Fabrikanten einseitig zu binden. Durch diese Maßnahmen wurden jene Mitglieder des FTV, die sich dem widersetzten, erheblich geschädigt, sodaß der Teileverband Ende 1929 seinerseits die Initiative ergriff, um mit der Schweizer Vereinigung ein Abkommen auf folgender Basis zu treffen:

1. Der Kreis der Abnehmer in der Schweiz wird gemeinsam festgesetzt.
2. Es wird vereinbart, welche von den FTV-Fabrikanten hergestellten Artikel durch die zu treffenden Abmachungen gebunden sind.
3. Die Mitglieder des Schweizer Verbandes verpflichten sich, diese Artikel nur bei den dem FTV angeschlossenen Unternehmen zu beziehen.
4. Von FTV--Mitgliedern eingegangene und noch bestehende Bindungen gegenüber dem Schweizer Verband werden aufgehoben und durch die verbandsseitigen Abmachungen ersetzt.

Durch dieses Anfang 1930 ratifizierte Abkommen wurden die Rechte und Pflichten der deutschen Fabrikanten gegenüber dem Schweizer Verband einheitlich abgegrenzt. Es wirkte sich späterhin zum Nutzen aller Beteiligten aus, sodaß nennenswerte Differenzen nicht mehr entstanden. Als die Schweiz jedoch im Jahre 1932 durch Zollerhöhungen und Einfuhrkontingentierung den Export deutscher Erzeugnisse teils erschwerte, teils unmöglich machte, verloren die Vereinbarungen sehr an Bedeutung und gerieten langsam in Vergessenheit.

Ein Ende 1924 seitens des belgischen Grossistenverbandes getroffenes Abkommen mit der belgischen Vertretervereinigung der deutschen Fabrikanten, nach welchem die deutschen Hersteller nur seine Mitglieder belieferten und ihm 1 pro Mille des Umsatzes als

Beitrag zahlten, lief im September 1925 ab. Trotz der Bereitschaft der Belgier beschloß der Fahrradteileverband von einer Erneuerung, auch für die Vertretervereinigung, abzusehen, da die Befürchtung nahelag, der belgische Verband könne mit Hilfe der Fabrikantenbeiträge zu stark werden und eine eigene Produktion aufziehen.

Mit der holländischen Organisation der Fahrradfabriken und Grossisten wurden seit 1931 verschiedentlich Verhandlungen gepflogen, um evtl. den Abschluß eines Ausschließlichkeitsvertrages zu erreichen. Als die Wirtschaftskrise der Jahre 1931/32 auch Holland erreichte, war die Bereitwilligkeit zu organisatorischen Vereinbarungen zeitweilig gelähmt. Der holländische Verband ging sogar dazu über, die Erteilung von Aufträgen an deutsche Lieferanten davon abhängig zu machen, daß diese seine Bedingungen anerkannten. Um derartige einseitige Bindungen seiner Mitglieder zu verhindern, nahm der FTV 1934 die Verhandlungen wieder auf. Wenn auch bis heute noch kein Ausschließlichkeitsvertrag zustande gekommen ist, so gaben doch die Verhandlungen Gelegenheit zur Bereinigung von Streitfragen, sodaß das gegenseitige Geschäftsverhältnis der beiden Verbände heute durchaus angenehm ist. — Auf ein nur den Artikel Speichen betreffendes Abkommen mit Holland und Belgien aus der neuesten Zeit wird weiter unten bei der Besprechung der Konventionen näher eingegangen werden.

Den Zweck der Förderung des Exports durch Vereinbarungen mit den inländischen Vorlieferanten verfolgt vor allem das sog. Avi-Abkommen zwischen der Rohstahlgemeinschaft und der Arbeitsgemeinschaft der eisenverarbeitenden Industrie, welcher auch der FTV angeschlossen ist. Es trat erstmalig im Jahre 1925 in Kraft und gewährt den Verarbeitern eine Bonifikation für zu Exportzwecken verarbeitetes Walzeisen; diese werden so in die Lage versetzt, neues Eisen zu niedrigeren Weltmarktspreisen einzukaufen und trotz der außerordentlich gedrückten Preise für Fertigwaren am Auslandsmarkt zu konkurrieren. Durch den Sturz der Weltmarktspreise für Eisen im Jahre 1931 sowie durch die Krise der folgenden Jahre war das Abkommen verschiedentlich gefährdet, da die Walzwerke die Ansicht vertraten, die bei Abschluß des Vertrages vorliegenden Voraussetzungen beständen nicht mehr; dennoch gelang es, die Vereinbarungen zu verlängern und die Vergütungssätze für einige Zeit zu stabilisieren.

b) Verhandlungen mit den zuständigen Behörden in Bezug auf deren Beschlüsse in Handelsvertrags-, Zoll- und Exportfragen.

Neben den mit dem ausländischen Großhandel direkt geführten Verhandlungen versuchte der Fahrradteileverband durch Einflußnahme auf die Handelsvertrags- und Zollverhandlungen der Reichsregierung die günstigsten Voraussetzungen für seinen Aus-

landsabsatz zu schaffen. — Bei den 1922 stattfindenden Zolltarifverhandlungen forderte die Fahrradteileindustrie im Interesse des Wiederaufbaues des Exports eine möglichst niedrige Festsetzung der deutschen Einfuhrzölle, um durch entsprechende Gegenmaßnahmen des Auslandes die Ausfuhr in Fluß zu bringen.

Als 1925 die Bestimmung, daß Deutschland den ehemaligen Feindstaaten einseitige Meistbegünstigung zu gewähren habe, aufgehoben wurde, setzte der Teileverband die Aufnahme seiner Artikel in die meisten der damals zustande kommenden Meistbegünstigungsverträge durch. (Solche wurden 1925 mit England, Belgien, USA, Italien, Schweiz, Spanien, Holland, Finnland und einer Reihe kleinerer Staaten abgeschlossen.) Die Fabrikanten konnten also in diesen Fällen für ihre Erzeugnisse den niedrigsten Zollsatz fordern, der irgendeinem dritten Lande gewährt wurde. Die praktische Bedeutung dieser Vergünstigung war allerdings in den Ländern, in denen sich seit dem Kriege eine eigene Industrie entwickelt hatte und deren Zollsätze daher allgemein sehr hoch waren, ziemlich gering. So bestanden 1928/29 vor allem in der Tschechoslowakei, Polen, Schweiz, Österreich und teilweise in Frankreich Absatzschwierigkeiten, zumal einige dieser Länder weitere Zollerhöhungen planten. Diese zu verhindern war das ganze, teilweise erfolgreiche Bestreben des Verbandes.

Trotz dieser Schwierigkeiten konnte sich die deutsche Fahrradteile-Industrie in den 27er bis 29er Jahren auf den hauptsächlichsten Auslandsmärkten behaupten; vielfach gelang es sogar, den Export zu steigern und so den unbedingt notwendigen Ausgleich für den in jener Zeit stark rückgängigen Inlandsabsatz zu schaffen. Eine Ausdehnung der Ausfuhr war vor allen Dingen nach den bis dahin industriell weniger entwickelten östlichen und überseeischen Ländern durchzusetzen, da sie größere Absatzmöglichkeiten boten als die ihre eigene Industrie durch überhöhte Zölle schützenden westeuropäischen Gebiete.

Die Jahre 1930—32 brachten jedoch einen Umschwung der günstigen Exportsituation; die Ausfuhr von Fahrradteilen sank auf einen Bruchteil ihrer früheren Höhe und zwar wertmäßig von 56 Millionen im Jahre 1928 auf 32 bezw. 18 Millionen in den Jahren 1931 bezw. 1932. Lag dies zu einem großen Teil daran, daß einige Länder deutsche Erzeugnisse nicht mehr aufnehmen konnten, weil ihnen eine Bezahlung in Devisen unmöglich erschien, spielte ferner der Zusammenbruch solcher Währungen, die bisher als unerschütterlich galten, eine Rolle, so wurde andererseits ein Teil der Länder, die an sich noch aufnahme- und zahlungsfähig waren, durch die 1930 vorgenommene deutsche Einfuhrzollerhöhung für landwirtschaftliche Produkte sowie durch die derart hervorgerufenen ausländischen Gegenmaßnahmen der deutschen Ware entfremdet. Dies gilt insbesondere für Holland und Dänemark, die als bisher beste Abnehmer von Fahrradteilen für die sie besonders treffende Ein-

fuhrkontingentierung von ausländischer Butter sehr wenig Verständnis zeigten.

Sehr gefährdet war auch die bisher gute Ausfuhr nach England durch eine allgemeine Einfuhrzollerhöhung in Verbindung mit der Abwertung der englischen Währung, die Fahrradteile mit einem Zoll von 33⅓% des Wertes belegte. Polen ging sogar zur völligen Einfuhrsperre für deutsche Waren über. Kurz: es ergab sich auf der ganzen Linie eine Entwertung des bisherigen Systems der Meistbegünstigung.

Erst die Einführung des Skrips- und später des Zusatzausfuhrverfahrens ermöglichte es der deutschen Fahrradteileindustrie, ab 1933 nicht nur ein weiteres Absinken der Ausfuhr zu verhindern, sondern sogar ein geringes Ansteigen des mengenmäßigen als auch des absolut wertmäßigen Auslandsabsatzes zu erreichen; der relative Ausfuhrerlös sank allerdings auch weiterhin. Es war jetzt Aufgabe des Verbandes, die Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung in allen Fragen, die sich auf die Zweckmäßigkeit der Anwendung des ZA-Verfahrens innerhalb der Branche bezogen, zu beraten, insbesondere dahingehend, für welche Länder und Artikel und in welcher Höhe eine Anwendung des ZAV notwendig oder angebracht erschien. Anträge auf Förderung durch Verlustausgleich wurden vom Verband nur dann befürwortet, wenn keine Gefahr bestand, daß mit ihrer Hilfe eine Verschärfung des Wettbewerbs deutscher Firmen untereinander auf dem Auslandsmarkt eintreten würde.

Im Zuge der Neuorganisation der deutschen Wirtschaft gingen die in diesem Abschnitt besprochenen Aufgaben auf die zuständige Fachgruppe über; hierüber wird weiter unten noch ausführlich berichtet werden.

c) Regelung der Konditionen.

Die Bemühungen des Fahrradteileverbandes um die Regelung des Absatzes machten neben den erwähnten Abkommen mit der Abnehmerschaft die Festsetzung einheitlicher Zahlungsbedingungen erforderlich, soweit derartige Vereinbarungen nicht in den jeweils bestehenden Konventionen durchgeführt wurden. — Es ist nicht beabsichtigt, eine jede Abweichung auf diesem Gebiet anzuführen; das würde, besonders für die Inflationszeit, während welcher die Bedingungen fast alle 8 Tage den veränderten Verhältnissen angepaßt werden mußten, viel zu weit führen. Vielmehr soll hier nur die grundsätzlich verfolgte Linie aufgezeigt werden.

Es ist erklärlich, daß die Einhaltung einheitlicher Zahlungsbedingungen in der Zeit des Verfalls der deutschen Währung von besonderer Wichtigkeit war, wenn die Fabrikanten sich vor allzu großen Verlusten schützen wollten. So wurde bereits im Februar 1920 die sog. Hausseklausel mit dem Wortlaut „Maßgebend sind die am Tage der Ablieferung gültigen Preise“ eingeführt, die im

Juli 1922 durch die verbandsseitig vorgeschriebene Aufnahme einer einheitlichen Abnahmeverpflichtung bei gleitenden Preisen in die Auftragsbestätigungen erweitert wurde, um zu verhindern, daß die Abnehmer bei rückläufiger Konjunktur ein Rücktrittsrecht geltend machten.

Erstmalig setzte der FTV im Oktober 1922 für alle Mitglieder bindende Zahlungsbedingungen fest, denen später die sog. Valutaklausel hinzugefügt wurde, die eine etwa nach Fälligkeit eintretende Markverschlechterung dem im Rückstand befindlichen Abnehmer belastet. So wurde verhindert, daß säumige Kunden auf Kosten der Lieferanten mit entwertetem Geld zahlten. — Der fortschreitende Währungsverfall machte jedoch im August 1923 eine Umstellung auf Goldmarkfakturierung (1 Goldmark = ¼ USA-Dollar) und freibleibende Preisstellung notwendig; Abnehmer, die mit wertbeständigen deutschen Zahlungsmitteln oder Devisen bezahlten, gelangten in den Genuß ziemlich hoher Rabatte, sofern die Zahlung fristgerecht erfolgte. Als Ausgleich für diese Maßnahme wurde den Konventionen seitens des Verbandes eine wesentliche Preiserhöhung angeraten, die sich bei einer Zahlung in Papiermark in voller Höhe auswirkte, während sie sich bei Regulierung in Devisen durch die dann gewährten Rabatte wieder ausglich. Diese Bedingungen wurden von den Abnehmern grundsätzlich anerkannt; allerdings forderte der VDFI als Aequivalent für eine Devisenzahlung die Belieferung zu (damals — nach Aufhebung der Außenhandelskontrolle — niedrigeren) Auslandspreisen. Die Entscheidung in dieser Frage überließ der FTV den einzelnen Konventionen, die m. W. dem Verlangen größtenteils entsprachen.

Mit der Stabilisierung der Währung wurden natürlich die bisherigen Zahlungsbedingungen, vor allem die Valuta- sowie die „freibleibend"-Klauseln hinfällig. Bis zum Inkrafttreten der neuen Konditionen der Vorlieferanten, denen der FTV sich weitgehend anzupassen beabsichtigte, unterblieb eine verbandsseitige einheitliche Neufassung; die zwischenzeitliche Regelung wurde den Einzelmitgliedern überlassen. Diese Freizügigkeit in Bezug auf die Konditionenpolitik wirkte sich jedoch für die Absatzbeziehungen sehr bald nachteilig aus, sodaß der Verband auf Wunsch der Abnehmer wieder bestimmte, einheitliche Zahlungsbedingungen als Richtlinie empfahl. Die Festsetzung der Lieferungskonditionen — insbesondere bezüglich der Berechnung oder Nichtberechnung der Verpackung und der Fracht — blieb dagegen auch weiterhin den einzelnen Herstellergruppen anheimgestellt, da die Verschiedenheit der Artikel eine unterschiedliche Handhabung erfordert.

Um die infolge der in den Jahren 1925/26 anwachsenden Kreditnot sehr schleppend zahlenden Abnehmer zu pünktlicher Regulierung zu veranlassen, wurden die Zahlungsbedingungen durch Gewährung von Kassaskonto erweitert. Die ebenfalls aus Gründen der Kreditnot von verschiedenen Grossisten geforderte Einführung einer Baisseklausel, sowie die Gewährung von Wintervalutierungen

und -rabatten wurde zwar vom FTV abgelehnt. da die Verweigerung ähnlicher Vergünstigungen seitens der Vorlieferanten den Fabrikanten eine weitergehende Kreditierung erschwerte; dennoch gestanden eine Reihe von Teileherstellern ihren Abnehmern — mit einer gewissen Berechtigung— Wintervalutierung (seltener Winterrabatte) zu. Dieses Entgegenkommen erklärt sich aus dem Saisoncharakter der Fahrradteileindustrie, deren Hauptlieferzeit in den Sommermonaten März bis August liegt. Um jedoch auch im Winter eine in etwa geregelte Beschäftigung durchhalten zu können, hätte auf Lager gearbeitet werden müssen. Man versuchte daher, den Kunden zum Bezug auch während der stillen Zeit anzuregen, indem man ihm entweder einen besonderen Rabatt oder die Valutierung im Winter bezogener Waren auf den Beginn der nächsten Hauptsaison (Ende Februar, Anfang März) einräumt.

Da die Gestehungskosten dauernd steigende Tendenz zeigten, sah der FTV in der Tätigung von Abschlüssen zu festen Preisen auf lange Zeit eine große Gefahr, der er dadurch zu begegnen versuchte, daß er seine Mitglieder verpflichtete, Abschlüsse nur für die jeweils laufende Saison und nur zu Gleitpreisen zu tätigen.

Aus der in den Jahren 1929/30 sich verschlechternden wirtschaftlichen Lage eines großen Teiles der Abnehmer und zahlreichen Zusammenbrüchen ergab sich für die Fabrikanten die Notwendigkeit eines wirksamen Eigentumsschutzes. Der Verband legte daher seinen Mitgliedern die Anwendung eines von ihm verfaßten, juristisch geprüften Eigentumsvorbehalts nahe, der Gewähr dafür bieten sollte, daß nicht nur das Eigentum an noch vorhandenen und bereits verkauften, sondern auch an schon zu Fahrrädern verarbeiteten Artikeln gesichert war. Insbesondere sollte dieser Vorbehalt verhindern, daß die Banken auf nicht bezahlte Waren Kredite gaben. Tatsächlich wurden durch seine Anwendung bei Konkursen erhebliche Werte gerettet, die sonst der Masse zugefallen wären.

Die vom Fahrradteileverband empfohlenen Konditionen erfüllten ihren Zweck, die Absazbeziehungen zu erleichtern, in den folgenden Jahren vollauf; sie wurden erst im September 1933 durch die im Gegenseitigkeitsvertrag festgelegten, bindenden Zahlungs- und Lieferungsbedingungen für das Inlandsgeschäft ersetzt, in deren Abfassung alle früher gemachten Erfahrungen berücksichtigt waren. Sie besagen kurz folgendes: Zahlungsziel 30 Tage und ...% Skonto; bei Barzahlung innerhalb 14 Tagen erhöhter Skonto, sofern sämtliche früheren Zahlungsverpflichtungen restlos erfüllt sind. Durch diesen Zusatz soll der Unsitte gesteuert werden, daß die Kundschaft jüngere Rechnungen unter Abzug des höchsten Kassaskontos begleicht, während ältere Rechnungen noch unbezahlt sind. — Auch die lange umkämpfte franko-franko-Lieferung, sowie der vorerwähnte Eigentumsvorbehalt fanden hier endgültige Aufnahme.

Durch die Bestimmungen dieses Vertrags wurde überdies — insbesondere zur Unterstützung der Maßnahmen der national-

sozialistischen Regierung zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit — die Gewährung einer Wintervalutierung oder von Winterrabatten allgemein freigestellt; eine eingehende Regelung blieb zunächst Vereinbarungen zwischen den Abnehmern und den Herstellergruppen überlassen. Diese gingen jedoch so uneinheitlich vor, daß die Kunden in der Lage waren, die Lieferanten gegeneinander auszuspielen und immer weitergehende Zugeständnisse zu erlangen. Um diesen Übelstand zu beseitigen, wurden später verbandsseitig einheitliche und für die Mitglieder verbindliche, nach Liefermonaten gestaffelte Winterrabatte festgesetzt; gegen Verzicht auf diese Rabatte können Winterlieferungen auf Beginn der nächsten Saison valutiert werden.

Die vorstehend besprochenen Konditionen sind ziemlich unverändert auch heute noch in Kraft.

d) Durchführung von Kreditschutzmaßnahmen.

Dieser Absatz behandelt ein Gebiet, das vor allen Dingen während der Krisenzeiten zu den vornehmlichsten Aufgaben des Fahrradteileverbandes gehörte: die Durchführung von Maßnahmen zur Minderung finanzieller Verluste der ihm angeschlossenen Firmen aus Zusammenbrüchen und zu weitgehender Kreditierung ihrer Kundschaft. Zu diesem Zweck stellte sich der Verein bei Zahlungseinstellungs- und Vergleichsverfahren (in den Jahren 1929—31 mußten 150 Großhändler ihre Zahlungen einstellen) seinen Mitgliedern zur Übernahme der Interessenvertretung zur Verfügung. Er vertrat den Standpunkt, unzureichenden Vergleichsvorschlägen von vornherein seine Zustimmung zu versagen, da solche erfahrungsgemäß nach kurzer Zeit zum Konkurs des gefährdeten Betriebes führen. Ist es doch für ein in Zahlungsschwierigkeiten befindliches Unternehmen kaum möglich, Kredite zu erhalten, sodaß der Umsatz auf ein Minimum zusammenschrumpft und die wenigen noch vorhandenen Werte schließlich durch die Unkosten aufgezehrt werden.

Bildet die Maßnahme der Interessenvertretung ein Mittel, zu retten, was noch zu retten ist, so soll die Tätigkeit der Kreditschutzstellen weitestgehend verhindern, daß die Verbandsmitglieder überhaupt in Zusammenbrüche verwickelt werden. Diese Einrichtung gibt ihnen die Möglichkeit, sich vor Anbahnung neuer Geschäftsverbindungen beim Verband über die Verhältnisse der betreffenden Abnehmerfirma zu unterrichten.

Bereits im Jahre 1926 wurde in Zusammenarbeit mit den übrigen Fachverbänden der Fahrradbranche — dem VDFI, dem Grossistenschutzverband sowie dem Gummireifenverband — die sog. Kreditschutzgemeinschaft aufgebaut, welche in kurzen Abständen Listen über alle den vier Vereinigungen als zahlungsunfähig oder -unwillig bekannten In- und Auslandsschuldner aufstellte. Die von

den Mitgliedern als säumig gemeldeten Kunden werden verbandsseitig zur Zahlung innerhalb 8 Tagen aufgefordert; bleibt die Mahnung erfolglos, so werden die Namen dieser Kunden zur Warnung der Lieferanten veröffentlicht. — Dieses System bewährte sich vollauf; lediglich aus Zweckmäßigkeitsgründen beteiligte sich der FTV später nicht mehr an dieser Aufstellung der gemeinsamen Schuldnerliste (diese wurde für die Teilefabrikanten durch die vielen in ihr enthaltenen, sie nicht interessierenden Kleinhändler zu unübersichtlich), sondern führte unter Beibehaltung des bisherigen Mahnsystems eine eigene Kreditschutzkartei ein. Die Veröffentlichung in dieser Kartei wird von der Kundschaft sehr gescheut, sodaß meist schon ihre bloße Androhung genügt, um die Begleichung fälliger Rückstände zu veranlassen, sofern nicht tatsächlich Zahlungsunfähigkeit vorliegt.

Auch die 1929 gegründete Kreditüberwachungsstelle dient dem Schutz der Mitglieder; sie hat sich die Aufgabe gestellt, einen größeren Kundenkreis in Bezug auf die Kreditgewährung laufend zu beobachten. Die an ihr beteiligten Mitglieder erhalten allmonatlich einen besonderen Bericht über das für den einzelnen Kunden gemeldete Gesamtobligo, über Fälligkeiten und sonstige beachtliche Vorkommnisse. Aufgrund der mit dieser Einrichtung gemachten guten Erfahrungen wurde sie weiter ausgebaut und im Jahre 1933 auf eine Zusammenarbeit mit dem VDFI ausgedehnt.

e) Einflußnahme auf Zusammenschlüsse innerhalb der Einzelindustrien.

Bereits bei der Besprechung der Satzungen des FTV wurde darauf hingewiesen, daß der Verband es nicht als seine Aufgabe ansieht, sich in die Angelegenheiten der für die einzelnen Industriezweige bestehenden Vereinigungen einzumischen und etwa von sich aus bindende Preisvereinbarungen zu treffen. Dennoch ist es erklärlich, daß er auf Grund seines weitgehenden Überblicks über die marktpolitischen Verhältnisse einigen Einfluß auf die Preisgestaltung innerhalb der Branche nimmt und im Interesse der Verhinderung eines ungesunden Wettbewerbs oftmals die Initiative zur Bildung von Preisverbänden ergriff. Bei Preisverhandlungen mit den Abnehmern vertritt er nach außen hin die Gesamtheit seiner Mitglieder, auch etwa bestehende Konventionen, um ein einheitliches Vorgehen der gesamten Branche zu gewährleisten. Bevor er derartige Verhandlungen durchführt, setzt er sich mit den einzelnen Herstellergruppen in Verbindung, um die nötigen Informationen einzuholen.

In seiner Preispolitik ließ sich der Fahrradteileverband weitgehend von volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten leiten und hielt im übrigen die ihm angeschlossenen Konventionen dazu an, ihre Berechnungen genauestens aufgrund der Kalkulation vorzunehmen

und sich nicht von spekulativen Gesichtspunkten leiten zu lassen. Um der Fahrradindustrie die Möglichkeit zu geben, das Fahrrad zum Gebrauchsartikel weitester Kreise zu machen, empfahl er Zurückhaltung in der Festsetzung der Preise.

Die Tendenz zur Preisüberhöhung ist allerdings in der Teilebranche kaum vorhanden; viel größer ist die Gefahr des Absinkens der In- und Auslandspreise auf ein unwirtschaftliches Niveau, veranlaßt durch dauerndes Unterbieten der Fabrikanten und durch eine infolge der in der Teileindustrie verhältnismäßig niedrigen Investitionskosten verursachten Übersetzung der Branche. Diese Situation war vor allem in den Jahren 1924—25 durch die während der Inflationszeit zahlreich entstandenen kleinen, finanziell schwach fundierten Firmen gegeben. Zur Abwendung dieser Gefahr forderten die alten, seriösen Unternehmungen damals einen verbandsseitigen Zwang zum Anschluß aller Firmen an für jeden Industriezweig der Branche zu gründende Preisverbände. Die Ausübung eines derartigen Zwanges lehnte der FTV jedoch als über seine Aufgaben hinausgehend ab.

Erst als 1926 die nicht lebensfähigen Inflationsfirmen aus der Produktion ausschieden, und die Fahrradteileindustrie infolge des erheblich vergrößerten Fabrikationsprogrammes der Fahrradfabriken gut beschäftigt war, konnte eine gewisse Stabilisierung des Preisniveaus erreicht werden. Diese Beruhigung der wirtschaftlichen Lage veranlaßte den Verband zu dem Versuch, mit Hilfe einer Erweiterung seiner Satzungen die Einheitlichkeit der Preispolitik evtl. bestehender Konventionen zu gewährleisten und unter gewissen Voraussetzungen die Möglichkeit zu bieten, für alle beteiligten Verbandsmitglieder bindende Abmachungen zu treffen. Die im Dezember 1927 beschlossene Ergänzung des § 2 der Verbandssatzungen betreffend „Zweck des Verbandes" lautet wie folgt: „Zwecks Aufrechterhaltung einer geordneten Marktlage können Hersteller bestimmter Fahrradteile oder Zubehörteile, die dem Verbande angehören, nach Anhören aller beteiligten Firmen mit einer Mehrheit, die mindestens 75% des gesamten in unserem Verbande vertretenen Umsatzes der in Betracht kommenden Artikel bestimmte Mindestverkaufspreise festsetzen. In diesem Falle sind alle Verbandsmitglieder, die diese Artikel herstellen, verpflichtet, diese Preisvereinbarungen zu halten, sofern die vorstehend erwähnte Mehrheit dieses beschließt." — Es mag hier bereits vorweg gesagt sein, daß diese Maßnahme nur geringe Erfolge zeitigte.

In den Jahren 1927/28 ff. stiegen die Gestehungskosten der Teileindustrie durch erhöhte Eisenpreise, mehrfache Lohnerhöhungen, Steigerung der sozialen Abgaben und Verkürzung der Arbeitszeit rapide an. Konnten sie in der ersten Zeit infolge der günstigen Konjunktur durch Preiserhöhung wettgemacht werden, so sanken die Erlöse ab 1928 erheblich, da die damals einsetzende und sich schnell verschärfende Absatzkrise einen außerordentlich harten,

preisdrückenden Konkurrenzkampf mit sich brachte. Nicht nur der Teileverband begrüßte und unterstützte daher jeden zur Abwehr dieses Zustandes entstehenden Zusammenschluß der Fabrikanten, sondern auch die Grossistenvereinigung versuchte durch Besprechungen mit den einzelnen Herstellergruppen auf eine Stabilisierung der Ein- und Verkaufspreise hinzuwirken, da der augenblickliche Zustand eine große Gefahr für die Lagervorräte seiner Mitglieder bedeutete.

Einige Zahlen mögen das wirtschaftliche Bild erhellen, wie es sich als Folge des ungehemmten Wettbewerbs ergab. Wurden beispielsweise im Jahre 1913 aus Exporterlös 2,11 M pro kg Fahrradteile erzielt, so sank er auf 2,08 M in 1930 bezw. 1,98 M in 1931. Daß die Gestehungskosten diese Senkung nicht rechtfertigten, beweist ebenfalls eine Gegenüberstellung mit 1913. Danach lagen 1931 die Arbeitslöhne um ca. 80%, die Eisenpreise um ca. 36% und Steuern und sonstige öffentliche Abgaben um mehr als 200% über den Sätzen von 1913.

In den 1928/29 gegründeten Konventionen erkannte man bald, daß eine Milderung der Gefahr des Brachliegens vorhandener Produktionskräfte mit einer Stabilisierung der Preise nicht zu erreichen war. Vielmehr sah man ein, daß nur die Kenntnis des Gesamtumsatzes in einem bestimmten Artikel und des eigenen Anteils an ihm eine einheitliche Einstellung auf die gegebenen Absatzmöglichkeiten und auf die zu befolgende Preispolitik ermöglicht. Einige dieser Konventionen gingen deshalb dazu über, eine straffe Absatzregelung durchzuführen, wobei sie sich der vom FTV ausgearbeiteten Musterrahmenverträge bedienten. Diese Maßnahmen hatten zur Folge, daß sich die durch die 4. Notverordnung vom 8. 12. 1931 erzwungene Preissenkung für die in diesen Vereinigungen gebundenen Artikel nicht so schädlich auswirkte, wie für Waren mit freien Preisen, die, obgleich sie die Gestehungskosten kaum noch deckten, dennoch auf den Druck der Abnehmer und der Konkurrenz hin noch weiter ermäßigt werden mußten. Die gleichzeitige Senkung der Löhne und Gehälter konnte kaum einen Ausgleich hierfür bieten.

Auch die im Jahre 1932 beginnende Wiederbelebung des Inlandsabsatzes, hervorgerufen durch eine infolge Kaufkraftmangels bewirkte Abkehr der Bevölkerung von den teuren Verkehrsmitteln zu dem billigeren Fahrrad, konnte — abgesehen von einigen konventionierten Artikeln — keine Aufbesserung der Erlöse bringen, da der Konkurrenzkampf unvermindert weiterging, und die Gestehungskosten sich im Jahre 1933 durch ein Anziehen der Rohstoffpreise z. B. für Bandeisen und Rohre noch erhöhten.

Aus dem bisher Erwähnten ist ersichtlich, daß die 1927 vorgenommene Erweiterung der Satzungen des FTV zur Bekämpfung eines ungehemmten Wettbewerbs nur einen teilweisen Erfolg zeitigte. Hatte der Verband schon bisher weder die Möglichkeit noch den Wunsch gehabt, einen direkten Z w a n g zum Zusammenschluß

auf seine Mitglieder auszuüben, so schied dieser Weg nach Regierungsantritt der nationalsozialistischen Bewegung gänzlich aus, wenngleich diese auch zunächst gegen freiwillige Zusammenschlüsse der einzelnen Herstellergruppen auf der Grundlage maßvoller Preispolitik nichts einzuwenden hatte. Tatsächlich kamen 1933/34, veranlaßt durch das infolge der günstigen Konjunktur wieder zahlreiche Auftauchen neuer Wettbewerber, in einigen Gruppen noch preis- und absatzregelnde Vereinbarungen zustande. — Ab 16. 5. 1934 waren jedoch neue Preisvereinbarungen bezw. Preiserhöhungen oder sonstige -veränderungen zum Nachteil der Abnehmer von der Zustimmung des RWM abhängig, und diese wurde in der Folgezeit sehr selten erteilt, um eine Verteuerung der inländischen Bedarfsdeckung zu vermeiden. Desgleichen machte das RWM von der Vollmacht, Zwangszusammenschlüsse zu verfügen, kaum Gebrauch, und wenn je, dann meistenteils im Interesse der deutschen Ausfuhr; (zwei derartige Zwangszusammenschlüsse innerhalb der Fahrradteileindustrie werden im Abschnitt „Preisvereinigungen" besprochen werden).

Infolge dieser Maßnahmen konnte auch in den folgenden Jahren trotz günstiger Mengenkonjunktur ein weiteres Absinken der Preise, außer bei solchen Artikeln, die durch Vereinbarungen gebunden waren, nicht verhindert werden, und auch bei diesen waren häufig die Außenseiter die Nutznießer wirtschaftlicher Abmachungen. — Eine gewisse Möglichkeit für Vereinbarungen ist allerdings auch heute noch gegeben, sofern es sich um Marktregelungen in Form einer Absatzkontingentierung ohne Preisbindungen handelt; diese sind einer Genehmigungspflicht nicht unterworfen. Der Fahrradteileverband versuchte verschiedentlich, bisher allerdings erfolglos, diesen Weg zu begehen. — Bei der Prüfung aller marktregelnden Vereinbarungen, seien es bereits bestehende oder in Aussicht genommene, ist heutzutage die Beachtung der Preisstopverordnung erste Voraussetzung; bei der Klärung der sich hieraus ergebenden Fülle von Fragen rechtlicher und wirtschaftlicher Art leistet der Verband seinen Mitgliedern weitgehende Hilfe.

f) Zusammenarbeit mit den übrigen Spitzenverbänden der Fahrradbranche.

Der Vollständigkeit halber seien in aller Kürze noch einige Tätigkeitsgebiete erwähnt, die vom Fahrradteileverband in Gemeinschaft mit den übrigen Spitzenverbänden der Fahrrad- und Fahrradteileindustrie sowie des Fachhandels bearbeitet wurden.

Erstmalig fanden diese Vereinigungen sich in den Jahren 1926 ff. zur Bekämpfung des sog. Schneeballsystems zusammen, das seinerzeit viel wirtschaftlichen Schaden anrichtete. Es sei mir gestattet, mich zur Erläuterung dieses Systems des Beispiels zu bedienen, das Eicker in seiner Dissertation erwähnt. Er führt darin etwa folgen-

des aus: Die Firma, die sich des Schneeball- oder Hydrasystems bedient, verspricht einem Reflektanten gegen Unterzeichnung eines Antrages und Einsendung von 35 RM die Lieferung eines Fahrrades zum Preise von 7 RM. Er muß dafür 4 gleichlautende Anträge für je 7 RM an weitere Interessenten verkaufen, von denen wiederum jeder für 28 RM 4 Anträge für den Weiterverkauf zu beziehen hat. Jeder Reflektant erhält sein Rad im angeblichen Wert von 127 RM dann, wenn die von ihm geworbenen Kunden je 28 RM eingesandt haben; er hat dann tatsächlich ein Fahrrad zu 7 RM gekauft. Für jeden nichtgeworbenen Kunden müssen jedoch, sollen die angezahlten 35 RM nicht verfallen, 23 RM nachgezahlt werden. — Dieses System führt natürlich zu einer ungeheuren Ausbeutung des Publikums, da es mit fortschreitender Ausdehnung immer schwieriger wird, neue Kunden zu werben. Eicker zeigt, daß schon der zehnte Kundenkreis, um sein Rad für 7 RM zu erhalten, mehr Reflektanten werben müßte, als für den gesamten Inlandsverbrauch in Frage kommen. Überdies sind die gelieferten Räder von minderer Qualität, da Markenradfirmen und deren Händler ihre Räder an solche Schneeballfirmen nicht abgeben. Aber nicht nur den Abnehmern, sondern auch vor allem dem legitimen Kleinhandel erwächst ein erheblicher Schaden aus diesem System. Es ist daher nur zu verständlich, daß alle maßgebenden Branchenverbände (der VDFI, der FTV, der Gummireifenverband, der Grossistenschutzverband, sowie der Reichsverband deutscher Mechaniker) sich am Kampf gegen diesen schädlichen Auswuchs (der sich übrigens um die Jahrhundertwende schon einmal breitgemacht hatte) beteiligten. Dem RDM gebührt das größte Verdienst, da er hauptsächlich die sich aus dem gerichtlichen Vorgehen gegen die Schneeballfirmen (deren es 1927 ca. 150 gab) ergebende Arbeit leistete; diese Arbeit konnte aber nur dank der Unterstützung der anderen Verbände erfolgreich bleiben. Nach 2 Jahren war es mit Hilfe der Reichs- und Staatsbehörden sowie der ordentlichen Gerichte gelungen, dieses System auszurotten; die betreffenden Firmen gerieten nach und nach in Konkurs, da die Geschädigten auf Grund der gerichtlichen Verurteilungen und der verbandsseitigen Mahnungen ihre Zahlungen einstellten.

Da die Zusammenarbeit der Verbände sich auf diesem Gebiet bewährt hatte, wurde sie zur Unterdrückung des unlauteren Wettbewerbs innerhalb des Fachgebietes auch in Zukunft fortgeführt und durch die Schaffung einer Zentralstelle für die Bearbeitung dieser Fragen auf eine feste Basis gestellt.

Um auch andere gemeinschaftliche Fachfragen in einem breiteren Gremium besprechen zu können, zogen der VDFI, FTV, Gummireifenverband und Grossistenschutzverband im Jahre 1928 eine Arbeitsgemeinschaft der Lieferantenverbände auf, die sich in der Folgezeit gut bewährte.

Um die immer bedeutsamer werdenden Normalisierungsfragen möglichst einheitlich bearbeiten zu können, gründeten die 5 Bran-

chenvereinigungen im Jahre 1927 den Fachnormenausschuß, dem auch Vertreter der Reichsbehörden angehörten. Man war sich darüber einig, daß die Normung nicht die Schaffung eines in allen Teilen genormten Einheitsrades zum Ziele haben konnte. Mit einem solchen hätte das deutsche Publikum sich nicht abgefunden, da Geschmack und Mode auch in diesem Artikel immer von einigem Einfluß sind. Vielmehr sollte sich die Normalisierung im allgemeinen auf bestimmte Maße der zur Konstruktion verwendeten wichtigen Teile beschränken. — Die Arbeiten schritten zunächst in Anbetracht der Schwierigkeiten, die diese Aufgabe mit sich brachte, nur langsam voran, und Niggebrügge stellt noch 1929 fest, daß nennenswerte Fortschritte nicht gemacht seien. Bald danach waren jedoch die zeitraubenden Vorarbeiten beendet und es konnten in schneller Folge die Normenblätter für die wichtigsten Teile herausgegeben werden. 1930 hatten die Normungsarbeiten einen vorläufigen Abschluß gefunden. Erst in allerletzter Zeit gewinnt diese Frage wieder erhöhtes Interesse, da sich durch die Vereinheitlichung der Dimensionen und Wegfall bestimmter Typen nicht nur eine Verbilligung in der Lagerhaltung für den Großhandel ergibt, sondern auf diese Weise auch das knappe Rohmaterial rationell verwandt werden kann. Aus diesem Grunde beschäftigt sich die Fachgruppe augenblicklich wieder lebhaft mit solchen Normungsvorschlägen.

Eine Aufzählung der übrigen gemeinsam bearbeiteten Fragen, wie etwa die des Fahrradwegebaues — auf welchem Gebiet der VDFI sich große Verdienste erworben hatte, bevor es in den Aufgabenbereich des Generalinspekteurs für das deutsche Straßenwesen überging —, würde hier zu weit führen.

Im Zuge der Neuorganisation der Wirtschaft wurde der Aufgabenkreis des Fahrradteileverbandes scharf begrenzt. Die Fahrradteile- und Zubehörindustrie wurde, soweit sie metallverarbeitende Industrie ist, bis auf einige wenige Artikel der Hauptgruppe III, Wirtschaftsgruppe Eisen-, Blech- und Metallwarenindustrie, Fachuntergruppe Fahrrad- und Motorradteile zugeteilt. Da die wirtschafts- und handelspolitischen Aufgaben sowie alle Fragen von allgemeiner Bedeutung auf diese Gruppe übergegangen sind, ergab sich die Frage, ob neben dem fachlichen Aufbau überhaupt noch Raum für den Fahrradteileverband bliebe, ohne daß sein Weiterbestehen zu einer unnötigen organisatorischen Belastung führe. Diese Frage wurde von den Teilefabrikanten bejaht, da die Durchführung marktregelnder Vereinbarungen auch in Zukunft — soweit sie den Inlandsmarkt betreffen — in den Händen freiwilliger Fachorganisationen liegt; hierzu gehört in unserem Fall insbesondere die Regelung der Beziehungen zum Großhandel, aber auch die weitere Betreuung der bestehenden Konventionen. Die bisherige Praxis der Personalunion in der Geschäftsführung des FTV und der seiner Konventionen hat sich als durchaus nützlich erwiesen, da sie neben der Gewähr für möglichst

einheitliches Vorgehen innerhalb der Branche eine wesentliche Vereinfachung und Verbilligung der Büroarbeit der Verbände mit sich bringt.

Die Beschränkung des Fahrradteileverbandes auf einen kleineren Aufgabenkreis machte jedoch eine Abänderung des § 2 der Satzungen über den „Zweck des Verbandes" notwendig; die neue Fassung lautet wie folgt: „Zweck des Verbandes ist die Wahrung der Interessen seiner Mitglieder durch ein gemeinsames Zusammenwirken in allen Fragen, welche die Herbeiführung einer gesunden und vernünftigen Marktordnung beim Absatz von Fahrradteilen und Fahrradzubehör betreffen. Zu diesem Zweck kann der Verband marktregelnde Vereinbarungen jeder Art unter den Mitgliedern oder mit den Lieferanten oder den Abnehmern nach Maßgabe der Bestimmungen dieser Satzungen vorbereiten, abschließen oder durchführen. — Bei Durchführung seiner marktregelnden Aufgaben hat der Verband in erster Linie jedem unlauteren und ungesunden Wettbewerb durch geeignete Maßnahmen entgegenzutreten. — Der Verband hat auch die Aufgabe, seine Mitglieder auf dem Gebiete des Kreditschutzes zu beraten und zu betreuen."

Mit diesen Sätzen ist das heutige Tätigkeitsgebiet des Verbandes deutscher Fahrradteilefabrikanten klar umrissen.

2. Die Preisvereinigungen.

Die Ausführungen dieses Kapitels, das einen Überblick über die Geschichte und das Wirken der in der deutschen Fahrradteileindustrie bestehenden oder einmal vorhanden gewesenen Konventionen vermitteln soll, können leider nicht als durchaus vollständig angesehen werden, da die Erlangung des Materials mitunter auf Schwierigkeiten stieß. Teilweise wurden die Vereinbarungen nur mündlich getroffen und nicht in der Form von Protokollen niedergelegt. Andererseits ist eine Anzahl schriftlicher Unterlagen in Anbetracht der seither verstrichenen Zeit bereits vernichtet. Das gilt vor allem für die in der Vorkriegszeit (1906/07) tätigen Kartelle der Fahrradketten- und Freilaufnabenindustrie, sowie für die losen Konditionenvereinigungen der Inflationsjahre. Dennoch hoffe ich, dem Leser ein einigermaßen geschlossenes Bild der Kartelltätigkeit innerhalb der Fahrradteilebranche vermitteln zu können.

Der deutsche Felgen- und Schutzblech-Verband.

Die Firmen der Fahrradfelgenindustrie schauen heute auf eine 30jährige, in mehr oder weniger straffer Form durchgeführte Zusammenarbeit zurück, der sich in der Nachkriegszeit auch die Her-

steller von Schutzblechen anschlossen. Da die Vereinigung dieser Industriezweige viele Arten des Kartells durchlaufen hat und ihren Zweck im großen ganzen erfüllte, wurde sie später für ähnliche Zusammenschlüsse innerhalb der einzelnen Herstellergruppen beispielgebend und soll aus diesem Grunde etwas eingehender besprochen werden.

Erstmalig vereinigten sich die damals maßgebenden 5 Felgenfirmen im Jahre 1907 zu einer Konvention, „um dem verlustbringenden Konkurrenzkampf Einhalt zu tun und jeder vertragsschließenden Firma einen angemessenen Fabrikationsgewinn zu sichern". Ein zunächst auf 3 Jahre befristeter Vertrag enthielt die Grundlagen zur Regelung des Absatzes von Konventionsartikeln (Fahrrad-, Motorrad- und Gepäckradfelgen), wonach die einzelnen Firmen sich selbständig um die Erlangung von Aufträgen innerhalb der für jedes Mitglied festgesetzten Quote am Gesamtabsatz — über den der Vertrauensmann allmonatlich Aufschluß gab — zu bemühen hatten. Der seinen Anteil überliefernde Kontrahent zahlte eine pro Felge festgesetzte Entschädigung für die Differenz, die dem Unterlieferer in gleicher Höhe für jede an der vollen Quote fehlende Felge zugeteilt wurde. — Außer der Absatzkontingentierung wurden die jeweiligen Konventions-Minimalpreise sowie die Verkaufsbedingungen zu integrierenden Bestandteilen des Vertrages gemacht, dessen Einhaltung durch Konventionsstrafen, Kautionen, Revisionen etc. weitgehend gesichert wurde.

Dem Zusammenschluß waren sehr scharfe Konkurrenzkämpfe vorausgegangen, die zum Teil durch die im Jahre 1906 eingetretene Erhöhung der Gestehungskosten verursacht worden sein dürften; waren doch die Preise für Stahl und Eisen um ca. 20%, die für Kohlen um 10% und schließlich Löhne und Gehälter um 5% gestiegen. Diese ungünstige Lage mußte eine Kartellbildung in der verarbeitenden Industrie zur Folge haben. Aus diesem Grunde kamen auch die erwähnten Zusammenschlüsse der Ketten- und Freilaufnabenfabrikanten zustande. — Ein mit der ebenfalls 1907 gegründeten Fahrradkonvention abgeschlossener Gegenseitigkeitsvertrag blieb ohne große Bedeutung, da diese sich bereits 1909 wieder auflöste.

Leider kann eine Schilderung der Tätigkeit dieser ersten Felgenvereinigung nicht gegeben werden, da aus jener Zeit keine Unterlagen mehr vorliegen. Da sie jedoch unmittelbar nach ihrem vertraglichen Ablauf im Jahre 1911 — unter Einschluß des einzigen bis dahin bestehenden Außenseiters — erneuert wurde, darf angenommen werden, daß sie sich bewährte. — Die Bestimmungen des zweiten, ebenfalls auf vorläufig drei Jahre befristeten Vertrages brachten insofern eine Lockerung der Kartellierung, als es den Mitgliedern anheimgestellt wurde, ihre Preise und Bedingungen nach Belieben festzusetzen. Um jedoch hemmungslose Preiskämpfe zu verhindern und die Möglichkeit zu neuen Vereinbarungen jederzeit offen zu lassen, sollten die bisherigen Preise und Konditionen weitestgehend eingehalten und große Abschlüsse über den 30. 9. des jeweiligen

Geschäftsjahres (also über den Beginn der neuen Saison) hinaus vermieden werden.

Interessant ist, daß man die neue Konventionsbildung nach außen hin geheim hielt, bezw. die alte Felgenvereinigung als aufgelöst bekannt gab und auf Anfragen nur mitteilte, daß die alten Preise und Bedingungen weiterhin in Kraft blieben. Auf diese Weise hoffte man das Entstehen neuer Außenseiter im Hinblick auf evtl. erhöhte Konventionspreise vermeiden zu können. Dies dürfte — neben einem Entgegenkommen gegenüber dem bisherigen, jetzt angeschlossenen Außenseiter — wohl der Hauptgrund zur offiziellen Freistellung der Preise gewesen sein. — Um das als Preisdruckmittel beliebte Gegeneinander-Ausspielen der Fabrikanten seitens der Abnehmerschaft zu verhindern, kamen die Konventionsmitglieder überein, ihren Besitzstand an Kunden gegenseitig zu respektieren, d. h. man vermied es, durch Preisunterbietung die Quoten auf Kosten eines anderen Mitgliedes zu überschreiten. Die Firmen lehnten daher gegebenenfalls eine vom Kunden geforderte Belieferung unter Konventionspreis ab und baten die übrigen Mitglieder in einem Rundschreiben, die Forderung des Abnehmers auch ihrerseits abzuschlagen. Dieses Kundenschutzsystem ermöglichte nicht nur die weitgehende Ausnutzung der dem einzelnen Unternehmen zustehenden Quote, sondern auch die Stabilisierung des Preisniveaus.

Die Konventionsbildung wirkte sich für die Beteiligten auf dem Inlands- wie dem Auslandsmarkt im allgemeinen günstig aus. Eine erhebliche Gefahr für den bisher guten Absatz in Österreich entstand allerdings im Jahre 1912 durch das Aufkommen einer eigenen österreichischen Felgenindustrie. Waren die durch den Einfuhrzoll benachteiligten deutschen Fabrikanten schon zu weitgehenden Preisnachlässen gezwungen, so liefen sie außerdem noch Gefahr, bei der Hereinnahme der Aufträge zu niedrigen Preisen als evtl. Überlieferer die hohe Ausgleichssumme zahlen zu müssen. Man schied daher ab 1. I. 1913 Lieferungen nach Österreich-Ungarn aus der Kontingentierung aus und änderte die Besitzstandsquoten dementsprechend ab. Trotz dieser Maßnahme gelang es jedoch der sich stetig ausbauenden österreichischen Konkurrenz, die deutschen Fabrikanten nach und nach gänzlich auszuschalten.

Mit Ausbruch des Krieges machten sich, wie in der gesamten Industrie, so auch in der Felgenfabrikation Schwierigkeiten geltend. Die Ausfuhr von Fahrradteilen in neutrale und Feindbundländer wurde am 15. 3. 1915 verboten; allerdings konnte die neu geschaffene „Zentralstelle für die Ausfuhrbewilligungen" Ausnahmen zulassen, wenn die Sicherheit gegeben war, daß Exportsendungen nicht auf Umwegen in feindliches Ausland gelangen konnten. Wenn diese Bewilligungen in Zukunft auch meistens erteilt wurden, so schrumpfte der bisher bedeutende Export der Felgenfabrikanten doch erheblich ein. Darüber hinaus sank auch der Inlandsabsatz; das regierungsseitige Verbot der Fabrikation von Fahrradschläuchen und -reifen zur Konservierung der Gummivorräte für die

Kraftfahrzeugbereifung brachte die Fahrradproduktion und damit auch die Ablieferungen der Teileindustrie ins Stocken, und das, was geliefert werden mußte, deckte kaum die Spesen, da die Maschinen nur zum kleinsten Teil ausgenutzt werden konnten. — Diese veränderten Absatzverhältnisse mußten sich natürlich auf den Konventionsvertrag erschwerend auswirken, sodaß die an ihm Beteiligten sich Mitte 1915 zu seiner Aufhebung entschlossen.

Wenn auch während der Kriegs- und Inflationsjahre von kartellmäßigen Bindungen innerhalb der später im FTV zusammengeschlossenen Herstellergruppen der Fahrradteileindustrie kaum die Rede sein kann, so kamen die Fabrikanten der einzelnen Branchen dennoch zeitweilig zu informatorischen Besprechungen zusammen, um ein einigermaßen einheitliches Vorgehen in der Preis- und Konditionenpolitik sicherzustellen. Ein genaues Urteil über den Erfolg dieser losen Vereinbarungen läßt sich kaum fällen, da Protokolle nicht vorliegen; sie sollen sich jedoch nach Aussagen des langjährigen Geschäftsführers des FTV, Herrn Dietrich, in der Inflationszeit bewährt und allzu große Verluste aus dem Währungsverfall verhindert haben. — Insbesondere konnten die Hersteller von Felgen und Schutzblechen dank ihrer Vorkriegskartellpraxis auch ohne festere Bindungen ein gemeinsames Vorgehen innerhalb ihrer Branche sicherstellen. Ihre Zusammenarbeit wurde in den Jahren 1922—24 in der Praxis dergestalt durchgeführt, daß die jeweiligen Preise weitgehend einander angepaßt und als Richtpreise der Geschäftsstelle des FTV bekannt gegeben wurden, die ihrerseits die Inlandspreise den Abnehmerverbänden mitteilte und die Auslandspreise der Außenhandelsstelle — solange diese hierfür zuständig war — zur Genehmigung vorlegte. Die Bedingungen entsprachen im allgemeinen den oben besprochenen Richtlinien des FTV, wie man sich überhaupt weitgehend dessen Politik anschloß, da er über einen besseren wirtschaftlichen Überblick verfügte als die einzelnen Herstellergruppen. — Der bereits in der Vorkriegskonvention durchgeführte Mitgliedsschutz gegen schikanöse und preisdrückende Kunden wurde jetzt als besonders notwendig erkannt und erfolgreich ausgeübt.

Wurden diese losen Vereinbarungen während der Inflationszeit im allgemeinen von den Beteiligten eingehalten, so zwang die ständig anwachsende Außenseiterkonkurrenz im Jahre 1924 zunächst die Schutzblech-, später auch die Felgenfabrikanten zur Freigabe der Preise sowohl für Inlands- wie für Auslandslieferungen, sodaß die Konvention auseinanderfiel. Lediglich allgemeine Fragen der Branche wurden auch weiterhin in gelegentlichen Zusammenkünften gemeinsam behandelt.

Erst im Januar 1928 kam es zur Gründung einer neuen, auf festeren Bindungen beruhenden Vereinigung zur Regelung der Preise und Bedingungen für die Lieferung von Felgen und Schutzblechen. Es war dies die erste Auswirkung des oben (S. 35) be-

sprochenen FTV-Beschlusses, wonach für gewisse Artikel bestimmte Mindestverkaufspreise festgesetzt werden können, wenn die Mehrzahl der Hersteller dieser Artikel es für erforderlich hält. — Die durch den Konkurrenzkampf der letzten Jahre stark abgesunkenen Preise wurden zwar erhöht, jedoch vermied man eine sprunghafte Steigerung, da die Fahrradfabriken sonst veranlaßt worden wären, die Eigenfabrikation in diesen Artikeln in größerem Umfang aufzunehmen.

Der neuen Vereinigung schlossen sich fast alle Fabrikanten dieses Industriezweiges an. Allerdings ergaben sich für die jüngeren Firmen einige Schwierigkeiten, da sie infolge der festgelegten Preise der Abnehmerschaft keine Zugeständnisse mehr machen konnten, um ihre Einführung zu erleichtern. Sie befürchteten nicht zu Unrecht, daß ihre bisherigen Kunden bei gleichen Preisen zu den alten, bekannten Firmen übergehen würden, da diese teilweise qualitativ bessere Ware lieferten. Um diese Gefahr auszuschalten, gestand man ihnen die Berechtigung zu, den Vertragsgrossisten für bestimmte Aufträge in Felgen einen vereinbarten Ausnahmerabatt zu gewähren. Diese Regelung wurde den in Frage kommenden Abnehmerfirmen von der Geschäftsstelle der Vereinigung — die, wie bei allen in der Folgezeit entstehenden Konventionen, mit der des FTV identisch war — offiziell mitgeteilt, um ein gegenseitiges Ausspielen der Fabrikanten seitens der Kundschaft aufgrund dieser Preisdifferenz zu verhindern.

In Bezug auf die Einhaltung der Vereinbarungen erwies sich die Kontrolle aufgrund des Gegenseitigkeitsvertrages zwischen FTV und Grossistenverband — dessen Bestimmungen natürlich auch für die Felgen- und Schutzblechvereinigung maßgebend waren — in der Folge als nicht hinreichend, da die Konvention auch über den Rahmen dieses Vertrages hinausgehende Beschlüsse faßte, sodaß konventionsseitige Kontroll- und Strafmaßnahmen erforderlich wurden. Die Möglichkeit hierzu war aber nur bei einer strafferen Form des Zusammenschlusses gegeben, zu deren Verwirklichung auch der Wettbewerb jener Fahrradfabriken drängte, die — besonders bei schlechter Konjunktur — gleichzeitig noch in Fahrradteilen konkurrierten. Die Festigung der Bindungen auf der Grundlage eines Konventionsvertrages stieß jedoch besonders bei den jüngeren Firmen auf erheblichen Widerstand und führte zu einer vorübergehenden Auflösung der Konvention, die einen sofortigen Preissturz nach sich zog.

Erst als man eine Kontingentierung zur Sicherung des bisherigen Absatzes einer jeden beteiligten Firma, verbunden mit einer vernünftigen Preisregelung vorschlug, konnten auch die kleineren Betriebe für eine straffe Kartellierung gewonnen werden. So vereinigten sich am 1. Mai 1929 8 Firmen zum „Deutschen Felgen- und Schutzblechverband" und schlossen einen Konventionsvertrag ab, auf dessen Bestimmungen etwas näher eingegangen werden soll, da er späteren Verträgen ähnlicher Art oftmals als Muster diente.

Zweck des Verbandes ist die Durchführung von Maßnahmen zur Schaffung gesunder Produktions- und Wettbewerbsverhältnisse innerhalb der deutschen Felgen- und Schutzblechindustrie für Fahrräder. Zur Erreichung dieses Zweckes können Abmachungen mit in- und ausländischen Firmen und Vereinigungen, sowohl mit Herstellern als auch mit Abnehmern von Felgen und Schutzblechen getroffen werden. Diese Bestimmung gibt die Möglichkeit, bereits seitens des FTV bestehende derartige Abmachungen speziell für diesen Industriezweig zu erweitern. — Es bleibt dem Beschluß der Mitgliederversammlung überlassen, ob für die durch diese Abmachungen gebundenen Artikel (rohe und lackierte Felgen und Schutzbleche) verbindliche Mindestpreise oder Richtpreise festgesetzt werden sollen. — Der gesamte Inlandsabsatz in diesen Artikeln wird auf der Basis des Absatzanteils eines jeden Mitglieds während der letzten 3 Jahre kontingentiert; bei Eintritt neuer Firmen in den Verband findet eine Neugruppierung statt. Die Mitglieder sind berechtigt, die ihnen zugesprochenen Anteile an andere Konventionsfirmen — nicht an Außenseiter! — abzutreten oder zu verkaufen; dagegen ist es ihnen für die Dauer des Vertrages untersagt, die Erzeugung von Verbandsware mittelbar oder unmittelbar aufzunehmen, sofern sie eine Quote für eine der betreffenden Gruppen nicht besitzen. Diese — als „Gruppenschutz" bezeichnete — Maßnahme sollte die in einer Gruppe vereinigten Firmen vor neuer Konkurrenz schützen. — Für jeden Verbandsartikel wird ein bestimmter Ausgleichsbetrag pro Stück zur Kompensierung von Über- und Unterlieferungen festgesetzt. Um zu vermeiden, daß bei Nicht- oder Weniglieferung einiger Verbandsmitglieder die anderen Mitglieder für längere Zeit zu um so höheren Ausgleichszahlungen gezwungen werden, ruhen die Mitgliedschaft und das Quotenanrecht bei vorübergehender oder dauernder Stillegung des Betriebes, wenn diese durch Zahlungsschwierigkeiten hervorgerufen ist, (Fall der unfreiwilligen Nichtlieferung); legt eine Firma den Betrieb freiwillig für die Dauer von mindestens 6 Monaten still oder liefert sie nur Mengen, die im Durchschnitt der 6 Monate unter 25% der betreffenden Gruppenquote liegen (Fall der freiwilligen Nichtlieferung), so ruht ihr Quotenanrecht bis zu dem Zeitpunkt, in dem ihr Lieferungsanteil in der betreffenden Gruppe diesen Mindestabsatz wieder erreicht. Dadurch wird verhindert, daß eine Firma ihr Leben mehr oder weniger freiwillig aus den Ausgleichszuschüssen der anderen Mitglieder fristet.

Es folgen weiter Bestimmungen über die Durchführung der Verrechnung. Lieferungen an inländische Exporteure, die nachweislich exportiert werden, sowie direkte Auslandslieferungen sind nicht anrechnungspflichtig, sollen aber zu statistischen und Revisionszwecken gesondert verbucht werden und unterliegen genau wie Inlandslieferungen der Verbandsrevision. Zur Ahndung von Verstößen, die durch ein aus dem Verbandsvorstand bestehendes Schiedsgericht vorgenommen wird, sind eine Reihe von Strafbestim-

mungen vertraglich vorgesehen. — Um auch für einen längeren Zeitraum geplante Maßnahmen zu sichern, wurde der Vertrag auf 4½ Jahre befristet.

In Ausführung des Abkommens verzichtete der Verband auf die Festsetzung starrer Mindestpreise und erachtete einer vernünftigen Kalkulation entsprechende, elastische Richtpreise auf einheitlicher Basis für ausreichend. Man nahm an, daß keine Firma sich durch Berechnung zu niedriger Preise der Gefahr aussetzen würde, ihre Quote wesentlich zu überschreiten, um dann auf den Mindererlös noch Ausgleichszahlungen leisten zu müssen; überdies hofften die Verbandsmitglieder mit elastischen Preisen der Außenseiterkonkurrenz besser begegnen zu können. Um jedoch die Sicherung einer einheitlichen Preisbasis tatsächlich zu gewährleisten, wurde eine Konventionspreisliste aufgestellt, deren Text von allen Verbandsmitgliedern übernommen werden mußte. Für notwendig erachtete Preisnachlässe dürfen von den Einzelfirmen nur in Gestalt von Rabatten gewährt werden; die Herausgabe abweichender Preislisten ist ihnen untersagt.

Die deutsche Fahrradindustrie reagierte auf den Zusammenschluß sehr bald mit einer Vergrößerung ihrer eigenen diesbezüglichen Teileherstellung. Soweit sie jedoch ihren Bedarf an Felgen und Schutzblechen auch weiterhin bei Spezialfirmen deckte, bevorzugte sie ausschließlich Konventionsfirmen, wie auch eine Anzahl Außenseitergrossisten neuerdings beim F. u. S.-Verband bezogen. Dieser hatte also in der ersten Zeit seines Bestehens eine Konkurrenz kaum zu befürchten. — Die Fahrradfabriken spielten jedoch in den folgenden Jahren als Abnehmer der Felgen- und Schutzblechindustrie eine wesentlich geringere Rolle als die Hersteller von Spezialrädern (d. h. die Grossisten), die infolge der eingetretenen Verteuerung der städtischen Verkehrsmittel einen ständig steigenden Bedarf zu decken hatten und verhältnismäßig gut beschäftigt waren. Das brachte eine nicht unerhebliche Steigerung des Absatzes nicht nur in Fertigfelgen, sondern überhaupt in Fertigteilen mit sich, die von den Spezialradherstellern den Roh- und Halbfertigteilen vorgezogen wurden. Für diese letzteren Artikel machte sich natürlich der Ausfall der Markenradfabriken ungünstig bemerkbar.

Konnte durch die Verbandsbildung eine Stabilisierung des Preisniveaus erreicht werden, so hatten die Fabrikanten andererseits mit einer ständig wachsenden Zahlungsstockung seitens der Abnehmerschaft zu kämpfen. Diese Schwierigkeit machte sich in der Teileindustrie durch die oben geschilderte Verschiebung des Absatzes besonders bemerkbar. Während nämlich die großen Fahrradfabriken auch in Notzeiten im allgemeinen ihren Zahlungsverpflichtungen prompt nachkommen konnten, waren die Spezialradhersteller nicht immer dazu in der Lage, da sie im Interesse ihrer Kundschaft weitgehend das Abzahlungssystem eingeführt hatten und selten über die zum baldigen Ausgleich ihrer Verpflichtungen nötigen liquiden Mittel verfügten.

Gerade im Hinblick auf diese Schwierigkeiten diskutierte man Mitte 1930 im Felgen- und Schutzblechverband einen noch engeren Zusammenschluß durch Gründung einer Verkaufsgesellschaft. Als Vorteil wurde geltend gemacht, daß sie die Bonität der Kundschaft leichter überwachen und Verluste einschränken könne; die Kontrahenten würden schneller in den Besitz des Verkaufserlöses gelangen, da das Syndikat, gestützt auf gesicherte Forderungen, in der Lage wäre, sich Bankkredite zu verschaffen, mit deren Hilfe den Mitgliedern noch im Laufe des der Lieferung folgenden Monats der Gegenwert der Lieferung übermittelt werden kann. — Gegenüber diesen Vorteilen wurde jedoch aus Mitgliedskreisen auf erhebliche Nachteile hingewiesen, die vor allem darin liegen, daß die Gründung eines Syndikats großen Anreiz zur Neuaufnahme der Fabrikation durch Außenseiter ausübt, ferner bei einem nicht allzu bedeutenden Jahresumsatz beträchtliche einmalige und laufende Unkosten verursacht. Voraussetzung für den Aufbau einer Verkaufsgesellschaft wäre fernerhin die Bindung für einen längeren Zeitraum als den im Konventionsvertrag vorgesehenen, da bei einer nur kurzen Lebensdauer der aufgegebene direkte Verkehr der Einzelfirmen mit der Abnehmerschaft nach Auflösung des Syndikats nur schwer wieder aufzubauen wäre. Aus diesen Gründen blieb es bei der bisherigen Regelung; um jedoch eine promptere Zahlungsweise herbeizuführen, entschloß man sich zu einer beträchtlichen Erhöhung des Kassaskontos.

Die im Januar 1931 von der Regierung durchgeführte Preissenkungsaktion brachte eine Senkung der Eisenpreise und der Löhne mit sich, aufgrund deren der Felgen- und Schutzblechverband ebenfalls seine Preise in Form eines Nachlasses auf die unveränderten Händlerlistenpreise herabsetzte. Damit diese Preissenkung sich bis zum letzten Verbraucher auswirkte, mußten die Grossisten ihrerseits den Kleinhändlern denselben Nachlaß gewähren. — Einen weiteren Grund hatte diese Maßnahme in der notwendig werdenden Bekämpfung der Außenseiter. Diese machten sich besonders beim Absatz von Schutzblechen allmählich stark bemerkbar, da dieser Artikel leicht zu fabrizieren ist und die Abnehmerschaft der Qualitätsfrage bei Schutzblechen keine besondere Bedeutung beimißt. Den Firmen, die unter der Konkurrenz am stärksten litten, wurde die Gewährung eines erhöhten Nachlasses nach gegenseitiger Verständigung eingeräumt.

Nach Ablauf des Geschäftsjahres 1931 konnte ein voller Erfolg dieser Maßnahme festgestellt werden. Aber nicht nur bei Schutzblechen, sondern auch bei allen anderen Verbandsartikeln ergab sich ein Absatzzugang, der darin begründet war, daß ein Teil der Außenseiter der Wirtschaftskrise zum Opfer fiel; vor allem gab auch die Einführung von Mengenrabatten insbesondere den Großabnehmern Veranlassung, ihren Bedarf verstärkt beim Verband zu decken.

Eine neue Situation in der Preispolitik schuf die 4. Notverordnung vom Dezember 1931, die von den Preisverbänden völlige Preisfreigabe oder eine 10%ige Senkung forderte. Da man durch eine gänzliche Aufgabe der Richtpreise einen unaufhaltsamen Preisverfall herbeizuführen fürchtete, entschloß sich die Konvention zu einer Herabsetzung in Form eines 10%igen Nachlasses auf die bisherigen Listengrundpreise. Die Berechnung von Lieferungen an Grossisten sah jetzt also folgendermaßen aus:

Unveränderter Händlergrundpreis:	. . . .
abzüglich (Preissenkung aus Januar 1931)	3%
abzüglich (Preissenkung nach der 4. NotVO)	10%
abzüglich Grossistenrabatt:	26%
	. . . .

(folgt Frachtvergütung.)

Analog die Berechnung für Fahrradfabriken:

Bisheriger Grundpreis (Händlerlistenpreis abzügl. 26% Grossistenrabatt abzüglich 5% Fabrikantenrabatt)	. . . .
abzüglich (Preissenkung aus Januar 1931)	4%
abzüglich (Preissenkung nach der 4. NotVO)	10%
	. . . .

(folgt Frachtvergütung.)

Im übrigen blieben die bisherigen Bedingungen und Mengenrabatte bestehen.

Zu einer grundlegenden Änderung der in den Krisenjahren erfolgreichen Verbandspolitik bestand um so weniger Veranlassung, als der Außenseiterwettbewerb sich zunächst noch in sehr engen Grenzen bewegte und das allgemeine Preisniveau der Felgen- und Schutzblechindustrie nicht erschüttern konnte. Diese Gefahr wurde erst wieder durch den 1932 einsetzenden Wirtschaftsumschwung akut, der zwar eine bessere Beschäftigung der Fahrradfabriken herbeiführte und den Absatz an Rohfelgen und -Schutzblechen beträchtlich erhöhte, andererseits jedoch zahlreiche Neugründungen veranlaßte. Fürs erste genügte es, zur Abwehr der Konkurrenz die Propaganda für Qualitätsverbandsartikel weiter auszubauen; von anderen Maßnahmen sah man vorläufig ab. Vor allem wurde die mehrfach vorgeschlagene Schaffung von Kampfware abgelehnt, da die Fabrikanten damit eine Schädigung des guten Rufes der Verbandsartikel sowie ein Absinken der Preise auf der ganzen Linie herbeizuführen fürchteten.

Die auch im Jahre 1933 noch anhaltende Absatzsteigerung, sowie das Anziehen der Rohstoffpreise hätte an sich eine Erhöhung der niedrigen Felgen- und Schutzblechpreise gerechtfertigt. Hiervon mußte jedoch mit Rücksicht auf die Außenseiter abgesehen werden,

zumal allmählich auch die Fahrradfabriken, denen durch den im Herbst 1933 abgeschlossenen, oben eingehend besprochenen Gegenseitigkeitsvertrag ebenfalls die Möglichkeit einer Grossistenbelieferung gegeben war, einen zusätzlichen Wettbewerb auf dem Teilemarkt ausübten. — Einigungsverhandlungen mit den Außenseitern, in denen sich der F.- u. S.-Verband zur Gewährung eines Preisvorsprunges an diese bereit erklärte, sowie der Versuch, ihren zwangsweisen Anschluß mit Hilfe der Kartellstelle des Reichsstandes der deutschen Industrie zu erreichen, führten zu keinem Ergebnis. Die Konvention war daher gezwungen, die Preise für die gefährdeten Artikel noch weiter zu senken und, abweichend von ihrem bisherigen Standpunkt, die Gewährung von Wintervaluta und Winterrabatten zuzulassen.

Diese Situation hätte eigentlich eine besonders straffe Verbandsdisziplin erfordert. Aber gerade jetzt begann ein bisher vermiedener heftiger Wettbewerb der Konventionsmitglieder untereinander, in dem sie versuchten, in den Kundenkreis anderer Verbandsfirmen einzudringen. Da dieses Vorgehen eine weitere untragbare Erlösminderung nach sich ziehen mußte, versuchte man, einen Kundenschutz durch festere Maßnahmen herbeizuführen. Eine zu diesem Zweck vorgeschlagene Erhöhung der Ausgleichszahlungen wurde abgelehnt, da sie eine starke Lieferungsbeschränkung der Mitglieder zur Folge haben konnte, deren Nutznießer die Außenseiter gewesen wären. Dagegen wählte man den Weg, den Kunden-Besitzstand der einzelnen Mitglieder dadurch zu sichern, daß die Verbandsfirmen sich verpflichteten, jeden Versuch zu unterlassen, einen bisher laut Liste von ihnen nicht belieferten Abnehmer eines anderen Verbandsmitgliedes für sich zu gewinnen, vielmehr auf dessen Anfrage nur die genauen Verbandspreise und -bedingungen anzugeben. Gemeinhin ist der Kunde ja nur dann geneigt, den Lieferanten zu wechseln, wenn ihm besondere Vorteile geboten werden. — Diese Maßnahme erwies sich bald als erfolgreich; gegenseitige Unterbietungen durch Konventionsmitglieder konnten späterhin weitgehend verhindert werden.

Als im Jahre 1935 die Hochkonjunktur der Fahrradindustrie infolge einer gewissen Übersättigung abflaute, verloren die Außenseiter wieder erheblich an Bedeutung, zumal die Nachfrage sich in verstärktem Maße auf Qualitätsware beschränkte. Eine weitere Bereinigung der Wettbewerbslage zeitigte der Abschluß eines Abkommens, wonach die Felgenproduktion einer großen Automobil- und Fahrradfirma, die den Markt durch billige Angebote bisher ziemlich beunruhigt hatte ,von einem Konventionsmitglied gegen Abfindung übernommen wurde, sodaß sich dem Verband ein zusätzliches Absatzgebiet erschloß. — In dieser Situation sind bis heute (Ende 1937) keine nennenswerten Veränderungen eingetreten, sodaß gegenwärtig ca. 80—85% des Gesamtbedarfs an Verbandsartikeln durch Mitglieder der Felgen- und Schutzblechvereinigung gedeckt werden.

Der Verband der Fabrikanten von Ketten, Pedalen, Speichen und Nippel.

In der Fahrradkettenindustrie bestand ebenfalls bereits während der Vorkriegszeit ein Kartell, das sich jedoch nicht allzulange halten konnte, sodaß die Preise in den letzten Jahren vor dem Kriege freigestellt waren und infolge eines erheblichen Konkurrenzkampfes stark absanken.

In der Inflationszeit bildeten sich innerhalb der Pedale-, Ketten- und Speichenbranche lose Vereinigungen zur Festsetzung von Mindestpreisen und Konditionen, ohne daß irgendwelche strafferen Bindungen vorhanden gewesen wären. Mitte 1927 schlossen sich diese 3 Vereinigungen nach vorübergehender Auflösung zur Konvention der Fabrikanten von Ketten, Pedalen, Speichen und Nippel zusammen, in der jede Untergruppe ihre Mindestpreise für Inland und europäisches Ausland gesondert festsetzte, während die Bedingungen für alle 3 Zweige einheitlich von der Gesamtkonvention aufgestellt wurden. Diese sahen unter anderem neben den vereinbarten Mengenrabatten noch eine zusätzliche Exportvergütung für Fahrradfabriken vor, um den Wünschen des VDFI auf Unterstützung in der Herstellung von Exporträdern entgegenzukommen.

Auch jetzt waren die Vereinbarungen durch keinerlei festere Bindungen oder Strafmaßnahmen gesichert, da man glaubte, ihre Innehaltung allein durch die Disziplin der Beteiligten gewährleisten zu können. Diese Annahme war jedoch verfehlt; als nämlich im Laufe des Jahres 1928 der Auftragseingang nachließ und die Außenseiterkonkurrenz besonders in der Pedalfabrikation stärker bemerkbar wurde, begannen die Konventionsfirmen sich selbst erheblich zu unterbieten. Diese Preistreibereien in den eigenen Reihen nahmen einen solchen Umfang an, daß bereits Ende 1928 von einer Einhaltung der Vereinbarungen keine Rede mehr sein konnte. Man erkannte, daß eine Preisregelung — noch dazu auf derartig loser Basis — ohne gleichzeitige Absatzlenkung sich nur solange bewährt, als großer Bedarf besteht, daß sie jedoch im Falle der Überproduktion versagen muß, da unter solchen Umständen bei gleichen Preisen immer nur bekannte, eingeführte Fabrikate verlangt werden, während die anderen Firmen leer ausgehen, wenn sie sich strikte an Preisvereinbarungen halten.

Trotz dieser Einsicht konnte eine Absatzregelung während der folgenden Jahre nicht erreicht werden, da keine Einigung über die Grundlage zustande kam. Es wären folgende Wege gangbar gewesen: Aufbau eines Syndikates, Kontingentierung, gesonderte Preisfestsetzung für jedes Fabrikat — unter gleichzeitiger Bindung der zweiten Hand —, feste Preiskonvention mit hohen Konventionalstrafen oder eine lose Preiskonvention in der bisherigen Form. — Die Errichtung eines Syndikates lehnte man aus denselben Gründen, die auch für den Felgen- und Schutzblechverband maßgebend waren, von vornherein ab; aber auch die anderen Möglich-

keiten fanden vorläufig keine Zustimmung. Unter diesen Umständen sanken die Preise immer weiter, sodaß selbst Außenseiterpreise kaum noch unter denen der bisherigen Konventionsfirmen lagen. Infolgedessen war auch die Gewährung von Sonderrabatten an die Fahrradfabriken nicht länger aufrecht zu erhalten, zumal diese wegen der ihren Bedarf vollauf deckenden Eigenerzeugung kaum noch Aufträge vergaben.

Für die Grossisten war dieser Zustand dauernd schwankender Preise unerträglich; ihre Kalkulation wurde zwangsläufig ungenau und der Wert ihrer Lagerbestände sank beträchtlich. Sie versuchten darum ihrerseits durch Verhandlungen mit den Fabrikanten Preisfestsetzungen für wenigstens eine Saison zu erreichen; aber auch diese Versuche schlugen fehl.

Erst Ende 1932 konnte man sich zu einer Kontingentierung entschließen. Es wurde von 7 Firmen der „Verband der Fabrikanten von Ketten, Pedalen, Speichen und Nippel" gegründet und ein Konventions-Vertrag nach dem Muster des Felgen- und Schutzblechvertrages abgeschlossen, der die Kontingentierung von Fahrradketten und Pedalen, sowie Drahtspeichen und Nippel für alle Fahrzeuge vorsah; der Quotierung lagen die Absatzziffern der letzten 6 aufeinanderfolgenden Monate zugrunde. — Wie beim F.- u. S.-Verband wurde auch hier von der Festsetzung von Mindestpreisen abgesehen, vielmehr einheitliche Listenrichtpreise für ausreichend erachtet. Den Fahrradfabriken gewährten die Konventionsfirmen einen Fabrikantenrabatt, während die Inlandsgrossisten Anspruch auf einen Treurabatt hatten, sofern sie sich schriftlich verpflichteten, Verbandsartikel ausschließlich von Konventionsfirmen zu beziehen. Diese Bestimmung mußte später im Hinblick auf den 1933 abgeschlossenen Gegenseitigkeitsvertrag abgeändert werden, da den an ihm beteiligten Grossisten — nach der Entscheidung der Kartellstelle — keine über die im Vertrag vorgesehenen Bindungen hinausgehende Verpflichtungen auferlegt werden durften.

An der Verbandsgründung hatten sich 4 bedeutende Firmen nicht beteiligt, weil man sich über deren Quotenforderungen nicht einigen konnte. Da sie einen beachtlichen Gefahrenfaktor darstellten, wurde die Schaffung einer verbilligten Kampfware in neutraler Verpackung für alle Artikel beschlossen, die an treuverpflichtete Grossisten in einem gewissen Prozentsatz auf eine bestimmte Menge Normalware geliefert werden sollte. Der Großhandel durfte diese Kampfware nicht zu Montagezwecken, sondern ausschließlich als Handelsware zur Bekämpfung der Warenhäuser, Einheitspreisgeschäfte und billiger Außenseiter verwenden.

Der Festigung des neuen Zusammenschlusses kam die ungefähr gleichzeitig einsetzende Belebung der Fahrradindustrie sehr zugute; infolge reger Nachfrage waren die Verbandsfirmen befriedigend beschäftigt, sodaß der Außenseiterwettbewerb sich zunächst nur wenig bemerkbar machte. Nach zweijähriger Tätigkeit der Vereinigung

konnte eine erfreuliche Stabilisierung der Marktverhältnisse festgestellt werden. Da auch die interne Zusammenarbeit im allgemeinen befriedigend war, bestand vorerst keine Veranlassung zu einer prinzipiellen Änderung der bisherigen Verbandspolitik. — Erst mit dem 1935 beginnenden Absinken des Inlandsbedarfes wurde auch in diesem Industriezweig, vor allen Dingen bei dem Artikel Pedale, der Außenseiterwettbewerb wieder stärker bemerkbar. Obgleich man die Erfahrung gemacht hatte, daß der Vertrieb von Kampfartikeln dem Preisdruck noch nachhalf, da die Abnehmerschaft jetzt entweder Kampfware in unbeschränkter Menge oder jede Normalware zu Kampfpreisen verlangte (eine Gefahr, die — wie erinnerlich — den Felgen- und Schutzblechverband von der Anwendung derartiger Maßnahmen abhielt), griff man wiederum zu diesem Mittel, um eine Belebung des Umsatzes in Pedalen herbeizuführen. — In den Artikeln Ketten und Speichen konnte dagegen ein Konkurrenzkampf durch den Anschluß zweier bisheriger Außenseiter weitgehend verhindert werden.

Die 1937 einsetzende verstärkte Auslandsnachfrage, die sich auch in verbesserten Exporterlösen bemerkbar machte, führte zu einer Herabsetzung der bisherigen Ausgleichsätze, da die Quoten jetzt häufiger überschritten wurden. — Die Steigerung des Auslandsabsatzes in Speichen war teilweise auf Vereinbarungen mit ausländischen Konkurrenten zurückzuführen. Besonders in Holland waren die Speichenpreise im Laufe der Zeit stark abgesunken, da die Preisfestsetzungen der Konvention sich nur auf das Inlandsgeschäft bezogen, während die Hersteller im Ausland im gegenseitigen freien Wettbewerb standen. Eine Stabilisierung der holländischen Speichenpreise hätte also zunächst eine Verständigung der deutschen Fabrikanten unter sich vorausgesetzt. Überdies mußten sie mit der Konkurrenz einer großen holländischen Firma rechnen, deren Anteil am holländischen Absatz für 1933/34 auf 55% geschätzt wurde, sodaß für die deutschen Hersteller, die Holland früher 100%ig belieferten, höchstens eine Quote von 45% verblieb, wenn man vom Anteil zweier belgischer Konkurrenten absah.

Eine im Dezember 1934 versuchte Einigung über die Quotisierung des holländischen Inlandsbedarfs schlug fehl, da die deutschen Fabrikanten sich untereinander zunächst nicht verständigen konnten. Erst Anfang 1937 kam ein derartiges Abkommen zustande, nach welchem die holländische Unternehmung sich verpflichtete, ihre Preise um einen bestimmten Prozentsatz über die der deutschen Firmen zu stellen; letztere vereinbarten für sich verbindliche (gegenüber den bisherigen Preisen erhöhte) Mindestpreise und einheitliche Bedingungen. Außerdem wurde den deutschen Herstellern ein Kontingent von bestimmter Höhe eingeräumt, dessen volle Ausnutzung durch eine entsprechend betriebene Verkaufspolitik der holländischen Firma ermöglicht wird. — Das gleiche Abkommen wurde auch mit 2 belgischen Wettbewerbern für den Hollandmarkt abgeschlossen.

Diese Vereinbarungen bewirkten in der Folgezeit eine Stabilisierung der holländischen Speichenpreise, die darüber hinaus sogar mehrfach in Übereinkunft mit der holländischen und den belgischen Firmen erhöht werden konnten.

Der Verband der Fabrikanten von Fahrradnaben.

Sowohl in der Vorkriegszeit als auch in den Jahren 1925 sowie 1928 war die Kartellierung der Fahrradnabenfabrikation auf loser Basis angestrebt worden; alle drei Vereinigungen waren jedoch nur von kurzer Dauer. Besonders 1928 machte der anhaltend sinkende Absatz den Beteiligten die Innehaltung der Preisvereinbarungen unmöglich, trotzdem die Preise verhältnismäßig niedrig angesetzt waren und keine nennenswerte Außenseiterkonkurrenz bestand. Auch hier versuchte man, den Weg der Absatzkontingentierung oder der Syndizierung zu gehen, konnte jedoch keine Einigung erzielen.

Erst als 1933 die Nachfrage nach Fahrradteilen wieder lebhafter wurde, die Preise jedoch für alle Firmen nach wie vor verlustbringend blieben, gelang die Gründung des „Verbandes der Fabrikanten von Fahrradnaben" und der Abschluß eines Konventionsvertrages, der die Kontingentierung des Inlandsabsatzes aller starren Naben sowie die Festsetzung verbindlicher Mindestpreise für das Inland bezweckte.

Der Vereinigung waren vier Firmen angeschlossen; die übrigen Fabrikanten der Branche konnten sich zu einem Beitritt nicht entschließen, da ihr Umsatz zu gering war, um als Grundlage einer Quotierung dienen zu können. Die Hoffnung, daß diese Außenseiter sich dennoch den Konventionspreisen anpassen würden, erwies sich als trügerisch. Vielmehr stellten sie teilweise so auffallend niedrige Preise, daß der Verband gegen einige von ihnen auf Grund des Wettbewerbsgesetzes gerichtlich vorging. Diese Klagen wurden jedoch fast durchweg abschlägig beschieden, da die Gerichte sich der Ansicht des Reichswirtschaftsministers anschlossen, daß es begrüßenswert sei, wenn die Preisverbände durch einen Außenseiterwettbewerb gezwungen wären, ihre Preisgestaltung zu überprüfen. Auch der damalige Preiskommissar Dr. Gördeler lehnte es ab, starre Mindestpreise zu diktieren. Er gab der heute allgemein gültigen Auffassung dahingehend Ausdruck, daß die Grenzen des zulässigen Wettbewerbs dort lägen, wo die einzelnen Wettbewerber noch in der Lage sind, ihren Verpflichtungen gegenüber Staat, Abnehmerschaft und Lieferanten nachzukommen. Der Staat werde im allgemeinen nur dann eingreifen, wenn der Wettbewerber seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Allerdings gibt es Wirtschaftszweige, wo eine Marktregelung durch Richtpreise oder andere Maßnahmen — besonders im Interesse der Ausfuhr — notwendig ist.

Im übrigen aber seien die Kartelle gegenüber Außenseitern auf Maßnahmen der Selbsthilfe angewiesen.

Inzwischen wuchs die Zahl der Außenseiter bis zum Oktober 1935 auf 13 gegenüber 4 Verbandsfirmen an. Da Einigungsverhandlungen fehlschlugen, die Schaffung von Kampfware jedoch aus den mehrfach erwähnten Gründen für unzweckmäßig gehalten wurde, erhielten 3 Verbandsfirmen, die ihre Quote bisher nicht ausnutzen konnten, die Genehmigung, auf die bisherigen Preise bestimmte Nachlässe zu gewähren. So vermied man eine offizielle Preissenkung und hoffte andererseits, den in jedem Herbst mit besonderer Schärfe auftretenden Unterbietungen der Außenseiter — weil gerade die kleineren Firmen auch auf Winterverkäufe angewiesen sind — in etwa begegnen zu können.

Auf den Auslandsmärkten machten sich gleichfalls Absatzschwierigkeiten bemerkbar. So fiel vor allem der belgische Markt allmählich ganz aus, da die belgischen Nabenhersteller ihre Preise nicht in dem Maße erhöhten, wie die belgische Währung abgewertet wurde. Trotzdem verzichteten die deutschen Firmen auf eine weitere Erhöhung des Verlustausgleichs für Belgien, da sie befürchteten, daß die belgischen Wettbewerber bei einer weiteren Ermäßigung der deutschen Preise eine Zollerhöhung durchsetzen könnten, die sich auch auf andere Erzeugnisse nachteilig auswirken würde.

Erst im Jahre 1936 gelang es dem Verband, einen erheblichen Teil des Inlandsabsatzes zurückzugewinnen, sodaß die Außenseitergefahr etwas an Bedeutung verlor. Diese Tatsache läßt sich aus der steigenden Nachfrage nach Qualitätsartikeln erklären; daneben spielt die Rohstoffknappheit eine gewisse Rolle, deren Nachteilen entgegenzuwirken die zusammengeschlossenen Firmen eher in der Lage sind als die vereinzelten kleineren Außenseiter.

Die kurzlebigen Vereinigungen der Jahre 1933/34.

In den Industriezweigen, deren Kartellierungsversuche im folgenden besprochen werden sollen, konnte erstmalig in den Jahren 1933/34 in etwa eine Verständigung über Maßnahmen zur Regelung des Absatzes erzielt werden, während von irgendwelcher Zusammenarbeit während der vorhergehenden Zeit kaum die Rede sein kann.

Für das Zustandekommen dieser Zusammenschlüsse waren verschiedene Ursachen maßgebend. Zunächst spielte das mit der 1932 einsetzenden Belebung des Fahrradteilegeschäftes verstärkte Auftauchen neuer Konkurrenzfirmen eine große Rolle. Diese Neugründungen wurden vielfach von früheren Werkmeistern der Teilefabriken vorgenommen, die in den Krisenjahren entlassen werden mußten und denen die in der Fahrradteileindustrie verhältnismäßig niedrigen Investitionskosten die Möglichkeit gaben, mit aufkommender Konjunktur selber die Herstellung dieser Artikel aufzu-

nehmen. Um sich einzuführen, waren sie gezwungen, wesentlich billiger zu verkaufen als die alten anerkannten Firmen. Die Abwehr dieser Unterangebote war einer der Gründe zum Zusammenschluß. — Wo die Außenseitergefahr weniger groß war, glaubte man eine Aufbesserung der während der Krisenjahre stark abgesunkenen Preise im Verlaufe der anhaltenden Absatzbelebung durch einheitliches Vorgehen leichter durchsetzen zu können.

Von nicht gering zu veranschlagendem Einfluß waren aber schließlich folgende Überlegungen: War bisher neben der weitgehenden Ablehnung der Fabrikanten selbst auch die Kartellgesetzgebung ein gewisses Hemmnis für Verständigungen gewesen, so glaubte man 1933, die wirtschaftspolitische Tendenz der nationalsozialistischen Regierung werde auf eine gänzliche Aufhebung des freien Wettbewerbs und auf einen mehr oder weniger zwangsweisen Zusammenschluß innerhalb der einzelnen Branchen hinauslaufen. Da man sich über die Bedingungen solcher Zwangsmaßnahmen nicht im klaren war, versuchte man ihnen durch freiwillige Kartellierung ihre Schärfe zu nehmen, zumal man hoffte, daß nunmehr die Außenseiter gezwungen würden, sich den bereits bestehenden Vereinigungen anzuschließen.

Diese Überlegungen brachten eine gewisse Zusammenschlußfreudigkeit mit sich und führten in den Jahren 1933/34 zur Gründung mehrerer Fahrradteilekonventionen. Es hat sich gezeigt, daß die Motivierung hinsichtlich des Weges der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik völlig irrig war, und dieser Irrtum ist m. E. eine der Ursachen für die so außerordentlich kurze Lebensdauer jener Vereinigungen.

Als erste dieser Konventionen wurde im April 1933 durch 12 Firmen der *„Verband der Fabrikanten von Lenkstangen und Vorderradgabeln"* gegründet, dessen auf 1½ Jahre befristeter Verbandsvertrag eine Kontingentierung des Inlandsabsatzes in rohen und fertigen Lenkstangen und Vorderradgabeln vorsah. Für Fertigteile wurden Mindestpreise festgesetzt, während man für Rohteile Richtpreise empfahl.

Durch den Zusammenschluß konnten die Preise für Lenkstangen anfänglich nicht nur stabilisiert, sondern sogar in angemessenem Umfang verbessert werden. Mit der für den Artikel Vorderradgabeln bestehenden Außenseiterkonkurrenz, die in der sog. Milsper Konvention vereinigt war, kam man dahingehend überein, daß sie sich der Vorderradgabelgruppe des Verbandes anschloß und bezüglich der Preise gebunden, dagegen an der Absatzkontingentierung nicht beteiligt war. Um ihr ein Konkurrieren zu Konventionspreisen ohne Unterbietung zu ermöglichen, verpflichteten sich die zwei größten Verbandsfirmen, ihre Preise für Lieferungen in Vorderradgabeln an deutsche Grossisten um einen gewissen Prozentsatz über Konventionspreis zu stellen. — Zur Bekämpfung der noch bestehenden Lenkstangen-Außenseiter beabsichtigte der Ver-

band den Abschluß eines Ausschließlichkeitsvertrages mit den Kartellen der Vorlieferanten, durch den die Belieferung der Konkurrenz seitens der Vorlieferanten ausgeschlossen werden sollte. Wegen der baldigen Auflösung der Konvention kam dieser Vertrag nicht zustande; er wäre auch wohl kaum von der Kartellrechtsprechung anerkannt worden.

Im März 1934 wurde der Verband in eine Lenkstangen- und eine Vorderradgabel-Konvention unterteilt, deren jede sich auf der Grundlage des bisherigen Vertrages aufbaute. Es hatten sich Schwierigkeiten daraus ergeben, daß der Lenkstangenabsatz gänzlich, der in Vorderradgabeln dagegen infolge der Nichtbindung der neuen (früheren Milsper) Mitglieder nur teilweise kontingentiert war.

Im Lenkstangengeschäft ließ der Absatz der Verbandsfirmen sehr zu wünschen übrig, während die Außenseiter infolge ihres Geschäfts mit Kleinhändlern und fachfremden Unternehmungen sowie einer Reihe von Vertragsgrossisten gut beschäftigt waren. Eine Preisangleichung lehnte man seitens der Konvention ab, um den Qualitätsgedanken nicht zu schwächen. Andere Maßnahmen, wie die Einführung von Kampfmodellen sowie ein Abschlag auf Markenmodelle, durch die den unterliefernden Konventionsfirmen die Möglichkeit der Auffüllung ihrer Quote geboten werden sollte, führten nicht zum Ziel. So sahen sich die Verbandsmitglieder zu gegenseitigen Unterbietungen gezwungen, ohne daß man wirksam mit den im Vertrag vorgesehenen Strafmaßnahmen gegen sie hätte vorgehen können.

Ein ähnliches Schicksal war der Vorderradgabelvereinigung beschieden. Auch hier machten sich neu aufkommende Außenseiter störend bemerkbar; überdies war der Markt noch durch die alten billigen Abschlüsse der früheren Milsper Konvention sehr belastet. Da schließlich die Großverbraucher (Fahrrad- und Rahmenfabriken) immer mehr zur Eigenerzeugung von Gabeln übergingen, griff allmählich eine dauernd anwachsende Übererzeugung Platz. Der Großhandel kommt für diesen Industriezweig als Abnehmer nur in geringem Umfang in Betracht, da er meist fertige Rahmen mit eingebauter Vorderradgabel bezieht.

Daß unter diesen Umständen auch hier Verstöße seitens der Konventionsmitglieder an der Tagesordnung waren, ist nicht verwunderlich; selbst der sofortige Ausschluß einer Firma konnte nicht abschrecken. Erschwerend kam hinzu, daß keine Einigung über eine vollständige Kontingentierung erzielt werden konnte, sodaß die Mitglieder mit kontingentiertem Absatz durch die Ausgleichszahlungen gegenüber den nichtkontingentierten Firmen noch benachteiligt waren. — Da alle Maßnahmen zur Beseitigung dieser Übelstände versagten, lösten sich beide Konventionen im September 1934 auf.

Man versuchte in der Folgezeit, dem immer stärkeren Absinken der Preise durch Anträge auf Genehmigung eines Zwangszusam-

menschlusses sowie auf Verbot der Neugründung von Erzeugungsstätten dieser Branche entgegenzuwirken. Beide Anträge wurden jedoch vom RWM abschlägig beschieden, da die „besonderen Umstände", unter denen ihnen stattgegeben werden könnte, nur dann vorliegen, wenn ein Betriebszweig ganz oder in der Hauptsache ausländische Rohstoffe verarbeitet und die vorhandenen Fabrikationseinrichtungen ausreichen, um den derzeitigen Bedarf zu decken.

Eine Inlandspreis- und Absatzregelung kam daher bis heute nicht wieder zustande; dagegen wurden im Februar 1937 seitens der Fachuntergruppe Exportmindestpreise für Lenkstangen und Vorderradgabeln bei Lieferung an deutsche Übersee-Exporteure festgesetzt. Diese Preise wurden gegenüber den bisherigen erhöht, da man den Standpunkt vertrat, daß die deutschen Exporteure in Anbetracht der steigenden Weltmarktpreise sehr wohl in der Lage seien, diese Preise anzulegen und dennoch dem ausländischen Wettbewerb zu begegnen. Tatsächlich setzten sie sich sehr schnell durch und konnten im Juli 1937 wiederum erhöht werden.

Ein noch schnelleres Ende fand der *„Verband der Fabrikanten von Vorderradscheiden und Hinterradgarnituren"*, der im Oktober 1933 gegründet wurde. Auch für diese Branche kommen hauptsächlich Fahrrad- und Rahmenfabriken, weniger der Großhandel als Kundschaft in Betracht. — Der Verbandsvertrag sah lediglich feste Preisbindungen vor, da man sich über eine Absatzkontingentierung nicht einigen konnte; er wurde von 8 Firmen unterzeichnet, während 8 weitere Hersteller Außenseiter blieben.

Die anfangs (als Reaktion auf die gestiegenen Rohmaterialpreise) sehr stark erhöhten Mindestpreise ließen sich nicht durchsetzen und mußten bald herabgesetzt werden. Obgleich sie nach den Kalkulationsunterlagen die Gestehungskosten gerade noch deckten, ließen die Außenseiterangebote sowie erhebliche Vorverbandsabschlüsse auch diese ermäßigten Konventionspreise nicht aufkommen. Dennoch sah man von einer weitergehenden Senkung ab, stellte vielmehr den Firmen die Lieferung von Kampfware zu den jeweils nach der Marktlage erforderlichen Preisen anheim.

Damit war der Möglichkeit des Verstoßes gegen die Preisfestsetzungen Tür und Tor geöffnet, und die Konventionsfirmen hielten sich kaum mehr an die Vereinbarungen gebunden. Da auch jetzt keine Einigung über weitergehende Bindungen, vor allem über eine Absatzkontingentierung erzielt werden konnte, ging der Verband im August 1934 in die Brüche mit dem Erfolg, daß sich die Wettbewerbsverhältnisse weiterhin derart verschlechterten, daß einige Firmen die Produktion dieser Artikel einstellen mußten.

Von etwas längerem Bestand war der ebenfalls 1933 gegründete *„Verband der Innenklemmen-Fabrikanten"*, dem 3 Firmen angehörten. Vertragsware waren Innenklemmen aller Art für Fahrrad-

lenkstangen in rohem und fertigem Zustand; die Mindestpreisfestsetzungen sowie die Absatzkontingentierung bezogen sich auf In- und Auslandslieferung.

War anfänglich eine Außenseiterkonkurrenz überhaupt nicht vorhanden, so entstand sie doch sehr bald. Die Möglichkeit zu Neuaufnahmen der Fabrikation dieses Artikels war dadurch gegeben, daß die Konventionsmitglieder trotz guter Absatzmöglichkeiten wegen der sehr hohen Ausgleichssätze mit Lieferungen stark zurückhielten und sie Außenseitern zufallen ließen. Dem konnte natürlich eine später vorgenommene Senkung der Sätze keinen Abbruch mehr tun. Da die Preisvereinbarungen seitens der Mitglieder dennoch durchweg eingehalten wurden, hätten sich hieraus keine internen Schwierigkeiten ergeben brauchen. Dagegen waren es Quotenstreitigkeiten, die den Verband nach 2jährigem Bestehen zu Fall brachten; die bisherige Quotierung hatte sich zugunsten einer Firma auf Kosten der beiden anderen Mitglieder ausgewirkt und eine Einigung über Neuaufteilung der Quoten war nicht zu erzielen.

Mit den bisher erwähnten drei gegenwärtig noch bestehenden sowie den bereits wieder aufgelösten Verbänden ist die Reihe der dem FTV angeschlossenen Konventionen der eigentlichen Fahrradteileindustrie erschöpft. Bei den im folgenden zu besprechenden Vereinigungen handelt es sich um solche der Zubehörindustrie, soweit diese Industrie Metalle oder Metallegierungen zu Fahrradzubehör verarbeitet. Derartige Verbände bestehen sowohl beim Fahrradteileverband wie auch innerhalb der Zubehöruntergruppe des Vereins deutscher Fahrradindustrieller.

Der Ende 1917 gegründete

Verband deutscher Fahrradlaternen-Fabrikanten

ist die älteste dieser Vereinigungen. Ursprünglich entsprang der Zusammenschluß weniger der für die bisher erwähnten Konventionen maßgeblichen Zielsetzung einer Absatz- und Preissicherung als dem Wunsche, den beteiligten Firmen den vor allem während des Krieges wichtigen und schwierigen Verkehr mit den Behörden zu erleichtern. Diesen gegenüber ließen sich die Interessen der Branche durch einen Verband leichter vertreten, als es den Einzelfirmen möglich gewesen wäre. So konnte beispielsweise mit Hilfe einer verbandseigenen Metallberatungs- und -verteilungsstelle die Rohmaterialbeschaffung beschleunigt geregelt werden; ferner war die Vereinigung in der Lage, ihren Mitgliedern steuerliche Erleichterungen zu verschaffen, die sich vor allem auf die damals für Fahrradlaternen in Betracht kommende Luxussteuer erstreckten.

Erst als nach dem Kriege diese Aufgaben ihre überragende Bedeutung verloren, gewann die Festsetzung einheitlicher Preise und

Bedingungen an Wichtigkeit. Es wurden daher In- und Auslands-Mindestpreise für Messing-, Weißblech- und Eisenlaternen vereinbart, in die auch Laterneneinzelteile einbezogen wurden, um zu verhindern, daß durch einen zu niedrigsten Preisen und in großen Mengen erfolgenden Export dieser Teile eine ausländische Konkurrenz für die Laternenfabriken großgezogen wurde. Um ferner ein gegenseitiges Unterbieten der deutschen Hersteller im Ausland zu unterbinden und wilde Händler vom Auslandsabsatz zurückzuhalten, wurde das mehrfach erwähnte System der Lieferwerksbescheinigung eingeführt. — Die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen wurden der jeweils durch die Geldentwertung geschaffenen Lage angepaßt; es sei mir erspart, auf jede der häufig notwendig werdenden Abänderungen einzugehen.

Im Jahre 1921 schloß der Laternenverband einen Gegenseitigkeitsvertrag mit dem Grossistenschutzverband ab, durch den dessen Mitgliedern neben einheitlich gestaffelten Mengenrabatten ein bestimmter Bonus eingeräumt wurde, sofern sie gewisse Abnahmeverpflichtungen erfüllten. Ein weiteres derartiges Abkommen wurde 1923 mit der Schweizer Grossistenorganisation getroffen.

Um die durch das Aufkommen von Außenseitern hervorgerufene Gefahr der gegenseitigen Unterbietungen seitens der Verbandsmitglieder auch im Inland zu bannen, wurden Konventionalstrafen und durch die Geschäftsstelle vorzunehmende Revisionen beschlossen. Den schwächeren Konventionsfirmen kam man durch Einrichtung einer besonderen Preisgruppe entgegen.

Die Festsetzung der Preise durch Verbandsbeschluß erschwerte jedoch bei fortschreitendem Währungsverfall eine schnelle Anpassung an die jeweils durch die Inflation bedingten Verhältnisse, sodaß die Preisvereinbarungen ab Dezember 1922 auf bestimmte Einzel- und Ersatzteile beschränkt, dagegen für Handelsartikel aufgehoben wurden. Ihre Wiedereinführung nach der Währungsstabilisierung wurde durch die anwachsende in- und ausländische Konkurrenz zunächst verzögert, während die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen jetzt endgültig festgelegt werden konnten.

Erst die 1925 einsetzende Absatzsteigerung machte die neuerliche Vereinbarung fester Inlandspreise für Laternen und Einzelteile möglich; die Preise für Auslandslieferungen blieben dagegen zunächst mit Rücksicht auf die englische Konkurrenz frei, zu deren Bekämpfung der Export eines Kampfmodells gestattet wurde. Später galten die in Währung umgerechneten Inlandspreise als Richtpreise für das Ausland. — Trotz der durchaus zufriedenstellenden Beschäftigung sah die Laternenkonvention von einer Erhöhung der Preise — nachdem diese ein gewisses Niveau erreicht hatten — ab, um der Preissenkungsaktion der Regierung nicht entgegenzuarbeiten. Andererseits wurde jedoch gegen Unterangebote seitens Verbandsfirmen auf das Schärfste vorgegangen, soweit dies innerhalb der durch die Kartellgesetzgebung gezogenen Grenzen möglich war. Sperranträge auf Grund des Gegenseitigkeitsvertrages

ließen sich allerdings kaum durchführen, wie überhaupt der Laternenverband mit der Kartellrechtsprechung dieselben Erfahrungen machte wie der FTV. Aus diesem Grunde mußte der trotz vieler Klagen und Unzufriedenheiten immer wieder verlängerte Gegenseitigkeitsvertrag mit der Grossistenorganisation in ein loses Empfehlungsabkommen abgewandelt werden.

Im Laufe der Zeit hatte sich die Nachfrage von den Oel-, Kerzen- und Weißblechlaternen zu den modernen Solarlampen verlagert, sodaß die Preisbindungen für erstere aufgehoben werden konnten. Eine in Erwägung gezogene Kontingentierung und Syndizierung des Auslandsabsatzes in Solarlampen ließ sich wegen der gerade in diesem Artikel stark fühlbaren Außenseiterkonkurrenz nicht durchführen.

Da das lose Abkommen mit dem Grossistenschutzverband sich nicht bewährte, wurde Anfang 1929 wiederum ein Gegenseitigkeitsvertrag in der früheren festen Form abgeschlossen, der jedoch der in diesem Jahre einsetzenden Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage ebenfalls nicht standhalten konnte und daher 1930 nicht mehr verlängert wurde. Die überfüllten Grossistenläger verstärkten die anwachsende Absatzstockung außerordentlich. Dennoch versuchten die Laternenfabrikanten, die Preise zu halten und lehnten eine Vergrößerung des Absatzes auf Kosten des Erlöses ab. Um sich vor Verlusten aus der zunehmenden Zahlungsverschlechterung zu schützen, wurden die Zahlungsbedingungen verschärft und durch einen einheitlichen Eigentumsvorbehalt erweitert; auch die bereits während der Inflationszeit einmal eingeführte Kreditüberwachung wurde wieder aufgenommen. Trotz dieser Schutzmaßnahmen ließen sich Firmenzusammenbrüche unter den Verbandsmitgliedern nicht vermeiden; diese sowie eine Reihe von Austritten verkleinerten den Mitgliederbestand erheblich. Die dauernden Unterbietungen innerhalb und außerhalb der Vereinigung machten die Aufrechterhaltung der Mindestpreisbestimmungen unmöglich, sodaß man nach einer vorübergehenden Vereinbarung von Richtpreisen schließlich im Jahre 1932 zur Freigabe der Laternenpreise gezwungen war. — Auch die Besserung des Auslandsabsatzes schlug bald wieder in ein Verlustgeschäft um.

Inzwischen hatte sich eine neuerliche Verlagerung der Nachfrage von Karbidlampen zur elektrischen Fahrradbeleuchtung vollzogen. Der 1924 für diese Branche gegründete „Verband deutscher Fabrikanten elektrischer Fahrradbeleuchtungen" wurde 1932 im Interesse einer Vereinfachung mit der alten Vereinigung zum „Verband deutscher Fahrradlaternen-Fabrikanten und der Fabrikanten von Elektro- und Karbidbeleuchtungen" verschmolzen. Von Preisvereinbarungen für elektrische Lampen wurde zunächst abgesehen; dagegen konnte mit den Herstellern von Magneten eine teilweise Verständigung erzielt werden, wonach eine Reihe dieser Fabrikanten auf einen Export von Magneten z. B. nach Frankreich verzichte-

ten, um den Aufbau einer ausländischen Konkurrenz für die deutschen Elektrolampenfabriken solange wie möglich zu verhindern.

Die Ende 1932 einsetzende Wirtschaftsbelebung brachte ein starkes Anwachsen des Inlandsabsatzes vor allem in elektrischen Lampen mit sich, während die Nachfrage nach Karbidlampen allmählich zurückging. Da gleichzeitig die Preise wieder anzogen, fanden die Fabrikanten sich zu neuerlichen Mindestpreisfestsetzungen für eine Reihe von Verbandsartikeln bereit, die für befristete Zeit vertraglich gesichert wurden. Konnte auf diese Weise eine Stabilisierung der Inlandspreise herbeigeführt werden, so lag der Exporterlös noch sehr im Argen. Da man diesen Umstand zum Teil auf das Sperr- und Registermarkverfahren zurückführte, wurde dessen Anwendung verbandsseitig für alle Arten Fahrradlaternen verboten; dasselbe galt bezüglich des Scripsverfahrens für elektrische Beleuchtungen, soweit nicht ausländische Konkurrenz die Inanspruchnahme der Ausfuhrvergütung zweckmäßig erscheinen ließ.

Auf eine Außenseiterbekämpfung mit Hilfe von Preissenkungen wurde zunächst verzichtet, da der Verband, der damals (Anfang 1934) ca. 75% der Gesamtproduktion in elektrischen Fahrradbeleuchtungen herstellte, sich auf Verhandlungen mit den Wettbewerbern beschränken zu können glaubte. Deren Erfolglosigkeit machte jedoch den Verbandsfirmen die Aufrechterhaltung der Preisvereinbarungen auf die Dauer unmöglich, sodaß sie sich Mitte 1934 zu ihrer Aufhebung entschließen mußten.

Neue Preisvereinbarungen waren späterhin gesetzlich nicht mehr zulässig; durch die im allgemeinen strikte Innehaltung der auch weiterhin in Geltung befindlichen einheitlichen Konditionen konnte jedoch in der letzten Zeit eine Beruhigung der Marktlage herbeigeführt werden.

Der Verband deutscher Luftpumpenfabrikanten.

Innerhalb der Luftpumpenbranche kamen verschiedentlich Zusammenschlüsse zustande, deren erste durchweg korporatives Mitglied des FTV waren. Erst als die strengere Scheidung zwischen Teile- und Zubehörindustrie aufkam, schlossen sich die Luftpumpenfabrikanten dem VDFI an.

Erstmalig wurde ein „Verband deutscher Luftpumpenfabrikanten" im Jahre 1920 gegründet, dessen Bestand nur von kurzer Dauer war. — Ein zweiter Zusammenschluß in loser Form kam Anfang 1923 zustande. Es wurden Untergruppen für verschiedene Pumpenmodelle gebildet, deren jede für sich Aus- und Inlandspreise festlegte, die nur auf Veranlassung der Gesamtvereinigung der jeweiligen Marktlage entsprechend abgeändert werden durften. — Infolge Teilnahmslosigkeit schlief die Konvention 1924 ein; beson-

dere Bedeutung hatte sie nie erlangt. Dasselbe gilt für einen weiteren Zusammenschluß im Jahre 1925, der nicht einmal ein Jahr überdauerte.

Erst im März 1928 kam es unter dem Protektorat des VDFI zu einer neuen Vereinigung. Aufgrund der mit den früheren Konventionen gemachten Erfahrungen begnügte man sich nicht mehr mit einer ehrenwörtlichen Verpflichtung zur Einhaltung der Abmachungen, die sich auf einheitliche Bedingungen und verbindliche Inlandspreise für die verschiedensten Modelle erstreckten, sondern schuf durch Konventionalstrafen und Hinterlegung von Verpflichtungsscheinen festere Bindungen. Im Hinblick auf die Außenseiterkonkurrenz durften neben anerkannten Grossisten und Fahrradfabriken auch Versandhäuser und Einheitspreisgeschäfte zu Grossisten- bezw. Fabrikpreisen beliefert werden. — Später wurden diese Vereinbarungen durch einen Konventionsvertrag noch mehr befestigt und durch eine Produktionskontingentierung für schlauchlose Pumpen erweitert.

Da auch die Luftpumpenfabrikation nur geringe Investitionskosten erfordert, hatte die Konvention sowohl unter inländischer wie ausländischer — vor allem französischer und tschechischer — Konkurrenz sehr zu leiden, sodaß nach anfänglicher Stabilisierung die Preisbindungen 1930 zunächst gelockert und schließlich ganz aufgehoben werden mußten.

Erst mit steigender Absatzbelebung kamen Ende 1932 neue Vereinbarungen zustande, die ebenfalls nachträglich durch einen zunächst bis Ultimo 1933 befristeten Konventionsvertrag gesichert wurden; von einer Kontingentierung sah man diesmal ab. Um den jüngeren Firmen die Einführung zu erleichtern, wurde ihnen die Gewährung eines zusätzlichen Rabattes zugebilligt; dagegen war ein Eintritt in Außenseiterunterangebote grundsätzlich nur nach vorheriger Verständigung mit den übrigen Konventionsmitgliedern zulässig.

Verhandlungen mit Außenseitern hatten den Erfolg, daß eine Reihe von ihnen der Vereinigung (die sich ab August 1933 „Verband deutscher Luftpumpenfabrikanten" nannte) beitraten. Im Mai 1934 schloß die Konvention einen Ausschließlichkeitsvertrag mit dem Grossistenschutzverband ab, der jedoch bereits im nächsten Jahr nicht mehr verlängert wurde, da die Großhandelsvereinigung ihre Preise freistellte. Die durch diese Maßnahme hervorgerufene Marktbeunruhigung wurde durch die trotz strenger Anwendung der Strafbestimmungen nicht zu verhindernden Unterbietungen der Verbandsmitglieder und Außenseiter noch erheblich verstärkt. Eine vorübergehende Lockerung der Preisbindungen und Abschaffung der Strafbestimmungen verschlechterte die Lage noch mehr, sodaß die Vereinbarungen nicht mehr gehalten werden konnten und die Konvention im Dezember 1934 ihr Ende fand. — Ein im Oktober 1936 von 12 Branchefirmen unternommener Versuch, die Preise zu

stabilisieren, schlug fehl; der Antrag zur Genehmigung eines Zwangszusammenschlusses wurde seitens des RWM abgelehnt.

Die restlichen noch zu besprechenden Konventionen der Zubehörindustrie waren bezw. sind wiederum dem Fahrradteileverband angeschlossen. Eine dieser Vereinigungen,

der Verband der Kettenschützer-Fabrikanten,

kam erstmalig 1927 zustande. Wegen des Fehlens fester Bindungen wurden die Vereinbarungen dauernd umgangen, sodaß der Verband sich nach einem Jahr wieder auflöste.

Im Mai 1930 erstand er erneut auf festerer Grundlage nach dem Muster des Felgen- und Schutzblechverbandes. Es wurden Richtpreise für das gesamte In- und Ausland sowie einheitliche Bedingungen vereinbart; eine Kontingentierung wurde jedoch vorläufig nur für einen Teil der Verbandsartikel durchgeführt. Unter Außenseitern hatte die neue Konvention zunächst kaum zu leiden, lediglich eine große Konkurrenzfirma machte sich störend bemerkbar. Diese konnte nach heftigen Kämpfen innerhalb des Verbandes durch ein Abkommen ausgeschlossen werden, nach welchem sie gegen eine Abfindung auf die Herstellung von Verbandsartikeln zunächst bis Ende 1932 verzichtete und die Maschinen den Konventionsfirmen übereignete; noch ausstehende Lieferungen wurden von diesen übernommen.

Hatten die Verbandsfirmen die schweren Jahre 1930/31 infolge des Zusammenschlusses ohne allzu große wirtschaftliche Verluste überdauern können, so geriet der Weiterbestand der Konvention im Sommer 1932 in Gefahr, da nicht nur die neu entstehenden Außenseiter, sondern die Mitglieder selbst in starkem Umfange unterboten. Es zeigte sich, daß auch dauernd überliefernde Firmen sich für verpflichtet hielten, in die jeweils billigsten Preise einzutreten. Hierdurch wurden wiederum die Unterlieferer gezwungen, noch weiter nachzugeben. Aus dieser Schraube ohne Ende konnte man nur heraukommen, wenn die Beteiligten einsahen, daß es nicht der Sinn der Kontingentierung ist, die zugeteilte Quote zu überschreiten.

Trotz dieser Übelstände gelang es zunächst, eine Auflösung des Zusammenschlusses zu verhindern, da sich Ende 1932 der Umsatz trotz starker Exportverluste beträchtlich erhöhte. Die festgelegten Richtpreise waren allerdings nicht zu erzielen und mußten ermäßigt werden, was an sich nur die Legalisierung des bereits bestehenden Zustandes bedeutete. — Auch die gute Saison der Jahre 1933/34 konnte ein weiteres Absinken des Preisniveaus nicht aufhalten, da der Außenseiterwettbewerb zu stark wurde. Die Vereinbarungen waren daher nicht mehr aufrecht zu erhalten, sodaß der Verband sich Ende 1934 auflöste.

Das Exportkartell für Fahrradglocken.

Dieser Abschnitt behandelt die — vorläufig noch kurze — Geschichte einer Preisvereinigung, die infolge Eingreifens des Reichswirtschaftsministers im Interesse der deutschen Ausfuhr zwangsweise zustande kam. Zur Vorgeschichte der Gründung sind einige Erläuterungen notwendig:

In früheren Jahren bestanden in Deutschland eigentlich nur 2 Fabriken für Fahrradglocken, deren eine später von der anderen — der größten der Welt — aufgekauft wurde. War bisher keine nennenswerte Konkurrenz vorhanden gewesen, so entstanden mit der Wiederbelebung der Fahrradindustrie im Jahre 1932 zahlreiche neue Firmen, die zum Teil durch entlassene Arbeitnehmer der aufgekauften Fabrik gegründet wurden. Die Folge war ein hemmungsloses Absinken der In- und Auslandspreise, sodaß bereits 1933 auf Anordnung des thüringischen Wirtschaftsministeriums mehrfach Verständigungen versucht wurden; eine Einigung war jedoch nicht zu erreichen. — Besonders auf dem holländischen Markt war das Preisniveau mit Hilfe des Scripsverfahrens durch gegenseitiges Unterbieten der deutschen Hersteller unnötig gedrückt worden, obgleich man der ausländischen, insbesondere der japanischen Konkurrenz mit den bisherigen Preisen ohne Schwierigkeiten hätte begegnen können.

Aber nicht nur im Hollandgeschäft, sondern im gesamten, sehr bedeutenden Exportgeschäft lagen die Verhältnisse derart. Hatte sich die Ausfuhr in den letzten 4 Jahren mengenmäßig ungefähr gehalten (1934 ca. 4 Millionen Stück), so war der Erlös in der gleichen Zeit ohne zwingenden Grund um ca. 25—30% gesunken. Die englische Konkurrenz ist trotz Valutaentwertung niemals Preisschleuderer in Glocken gewesen; italienische und französische Artikel waren kein ernsthafter Wettbewerb, während Japan qualitativ nicht an Deutschland heranreichte. Immerhin konnte die japanische Industrie Veranlassung zu Preissenkungen im Überseegeschäft geben, keinesfalls dagegen in Europa.

Im April 1935 forderte daher das RWM im Interesse des deutschen Devisenaufkommens eine Verständigung unter den am Hollandexport beteiligten Firmen, andernfalls ihnen die Ausfuhrförderung durch Scrips gesperrt würde. Der vom RWM beauftragte Geschäftsführer des FTV konnte jedoch eine Einigung nicht erzielen und stellte aufgrund des Gesetzes über die Errichtung von Zwangskartellen vom 15. 7. 1933 den Antrag auf zwangsweisen Zusammenschluß aller am g e s a m t e n Export beteiligten Firmen, da er eine Verständigung allein für das Hollandgeschäft nach der oben dargestellten Lage für nicht ausreichend hielt. Diesem Antrag wurde stattgegeben; die vor der Industrie- und Handelskammer Erfurt angesetzte Einigungsverhandlung führte im Juli 1935 zur Gründung des Exportkartells für Fahrradglocken aus Eisen und Metall und zur Unterzeichnung eines Konventionsvertrages durch 8 Firmen.

In Ausführung dieses Abkommens wurden für ca. 125 Katalogmodelle Mindestpreise für den europäischen und außereuropäischen Export in Abstufungen für bestimmte Mengen, sowie Mindestzuschläge für Sonderausführungen festgesetzt. Alle im Katalog nicht erfaßten, in Form oder Ausstattung ähnlichen Typen (insgesamt stellen die deutschen Firmen über 1000 Modelle her) dürfen nicht unter den Mindestpreisen der ihnen entsprechenden Katalogmodelle verkauft werden. Desgleichen ist es untersagt, grundsätzlich neue, patentfähige Modelle unter dem Mindestpreis ähnlicher Katalogtypen anzubieten oder zu verkaufen; ihr endgültiger Preis wird erst nach Anhörung der Geschäftsstelle festgesetzt. — Eine allgemeine Bekanntgabe der Kartellpreise durch Rundschreiben an die Auslandspresse und an ausländische Geschäftsfreunde ist nicht gestattet; sie könnte sich u. a. für die jüngeren Firmen indirekt ungünstig auswirken, da den größeren Fabriken in solchem Falle die Möglichkeit genommen würde, über die Mindestpreise hinauszugehen. — Die Einhaltung aller Abreden soll durch außerordentlich scharfe und weitgehende Kontroll- und Strafmaßnahmen gesichert werden.

Da die noch außerhalb der Konvention stehenden Firmen sich diesen Vereinbarungen nicht freiwillig anschlossen, wurden sie im September 1935 durch die Kartellstelle des RWM zum Beitritt gezwungen, sodaß das Fahrradglocken-Exportkartell gegenwärtig mit 15 Mitgliedern alle deutschen Glockenfabriken erfaßt.

Aus den vom RWM zu Kontrollzwecken monatlich angeforderten Exportumsatzaufstellungen ließ sich bereits nach halbjährigem Bestehen des Zusammenschlusses eine mengen- und wertmäßige Umsatzsteigerung, sowie eine Stabilisierung bezw. geringfügige Erhöhung der Erlöse feststellen; allerdings hatte das Hollandgeschäft etwas nachgelassen. Diese Tatsache, sowie die starke Zurückhaltung einiger weiterer Länder führte man auf folgenden Umstand zurück: Der im Inland immer noch hemmungslose Wettbewerb der im Exportkartell vereinigten Firmen führte dazu, daß billige Stapelglocken auf dem deutschen Markt zu Preisen verkauft wurden, die teilweise erheblich unter den Kartellpreisen für Länder ohne Förderung durch Zusatzausfuhrverfahren lagen. Daraus ergab sich die Gefahr, daß Zwischenhändler billige Inlandsware erwarben, um sie in diesen Ländern unter Kartellpreis zu verkaufen. Erst durch eine Inlandsmarktregelung auf der Grundlage der Weltmarktpreise, über die im August 1936 eine Verständigung erzielt wurde, konnte dieser Gefahr begegnet werden.

Weiter stellte man fest, daß ausländische Exporteure vielfach Glocken für Lieferungen nach solchen Ländern in Auftrag gaben, für die ein höherer Rabatt gewährt wurde (meist Übersee) als für Lieferungen nach den Heimatländern der Exporteure, und daß sie diese Lieferungen dann nicht in die angegebenen Bestimmungsländer weiterleiteten. Die hiergegen für deutsche Exporteure vertraglich vorgesehenen Schutzmaßnahmen konnten natürlich gegenüber ausländischen Exporteuren nicht angewandt werden.

Deshalb wurde beschlossen, ihnen nur den für ihr Heimatland vorgesehenen Rabatt zu gewähren, gleichgültig, welches Land sie als Bestimmungsland angeben. Ist der Rabatt für das Bestimmungsland niedriger als für das Heimatland, so gilt dieser niedrigere Rabatt.

Mit Beginn des Jahres 1937 ließ vor allem die japanische Konkurrenz in Fertigerzeugnissen nach, da die japanische Industrie anscheinend mit Materialmangel zu kämpfen hat, bezw. das bisher für die Herstellung dieser Artikel benutzte Rohmaterial eine andere Verwendung findet. Das Nachlassen des ausländischen Wettbewerbs entwickelte sich allmählich zu einer ausgesprochenen Hausse nicht nur in Glocken, sondern überhaupt in deutschen Fahrradteilen, sodaß für das zweite Vierteljahr 1937 gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres eine Exportsteigerung von 30—40% festgestellt werden kann. Ähnlich ist das Ergebnis auch bei Glocken. In dieser Branche konnten die Umsätze der japanischen Konkurrenz in großem Maße für die deutsche Industrie zurückerobert werden. Auch auf anderen verlorenen Absatzmärkten faßten einige Firmen wieder Fuß, sodaß die deutschen Glockenfabriken gegenwärtig mit Aufträgen fast überlastet sind; französischer und englischer Wettbewerb ist kaum noch zu beobachten.

Diese Lage gestattete eine weitere Erhöhung der bereits im Frühjahr revidierten Preise, für deren Festsetzung man eine gegenüber der bisherigen veränderte Basis wählte, da sich Schwierigkeiten für etwa abweichende Modelle ergeben hatten. Waren sämtliche Preise der früheren Listen aufgrund der zuletzt am Markt erzielbaren Erlöse bestimmt worden, so wurde die neue Liste so aufgebaut, daß auf die Grundpreise der Standardmodelle nach einheitlich festgelegtem Kalkulationsschema zu errechnende Zuschläge für jeden abweichenden Typ aufgeschlagen werden. Grundsatz für die Kalkulation der verschiedenen Ausführungen in Markenglocken ist, daß ihre Preise erst für die größte Mengenstaffelung (die Preise sinken mit steigender Mengenstaffel) an diejenigen der neutralen, billigeren Glocken in derselben Ausführung heranreichen. Damit wird für Markenglocken ein ihrer besseren Qualität entsprechender höherer Preis gesichert.

Dies die Situation im Glockenexportkartell bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt.

Der Verband deutscher Fahrradglocken-Fabrikanten.

Die letzte der dem FTV angeschlossenen Konventionen ist die bereits erwähnte Inlandsvereinigung der Glockenbranche. Eine solche bestand schon einmal 1923; sie war jedoch nur von kurzer Dauer.

Die oben geschilderten Gefahren, die der hemmungslose Wettbewerb im Inland für den Export heraufbeschwor, veranlaßten den FTV, beim RWM den Zwangszusammenschluß der 15 im Export-

kartell vereinigten Glockenfabriken zu einer Inlandsvereinigung zu beantragen. Die Bewilligung dieses Antrages führte im September 1936 zur Gründung des „Verbandes deutscher Fahrradglocken-Fabrikanten", der die Festsetzung von Inlandsnettorichtpreisen sowie einheitlicher Zahlungs- und Lieferungsbedingungen bezweckte. Der Konventionsvertrag enthält einen Passus, wonach die Unterschreitung der festgelegten Nettorichtpreise nur in Ausnahmefällen statthaft ist, wenn eine Mitgliedsfirma durch Vorlage der Kalkulation den Nachweis erbracht hat, daß sie in der Lage ist, zu niedrigeren Preisen zu verkaufen. Die Erlaubnis erteilt der Geschäftsführer, nachdem eine Kommission von Sachverständigen die Richtigkeit der Kalkulation nachgeprüft und die Genehmigung des Antrages befürwortet hat. Vorher darf die antragstellende Firma Angebote zu Preisen, die unter den Nettorichtpreisen liegen, nicht abgeben. Wird ein diesbezüglicher Antrag genehmigt, so muß die antragstellende Firma ihre sämtlichen inländischen Abnehmer durch Revers verpflichten, im Falle der Lieferung ins Ausland nicht unter den Preisen und Bedingungen des Exportkartells zu verkaufen. Ein Verkauf zu Verlustpreisen nur zu Wettbewerbszwecken ist also auf keinen Fall statthaft.

Die grundlegende Tendenz für die Preisfestsetzung, bei der die Inlandskonvention die Richtlinien des Exportkartells hinsichtlich der Grundpreise und Kalkulationszuschläge verfolgte, war die Angleichung der Inlands- an die höheren Weltmarktspreise. Daher wurden im allgemeinen die Auslandsnettopreise auch als Inlandspreise für Lieferungen an deutsche Grosstisten, Fahrradfabriken, Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte berechnet; (eine Schlechterstellung der beiden letzten Abnehmergruppen gegenüber den ersteren wurde vom RWM nicht genehmigt). Für Markenglocken war diese Anpassung ohne große Belastung des Verbrauchers möglich, da die Kämpfe in diesen Artikeln nicht so stark waren, daß die Differenz zwischen alten und neuen Preisen bedeutungsvoll gewesen wäre. Dagegen mußten die Inlandspreise für billige Stapelglocken infolge des bisher sehr niedrigen Preises immer noch um 1 Mark unter den Exportpreisen gehalten werden, um eine zu starke Belastung des Verbrauchers zu vermeiden.

Die Konditionen waren den im Gegenseitigkeitsvertrag vorgeschriebenen angepaßt. Die Gewährung von Mengen- und Winterrabatten wurde nicht genehmigt; dagegen war eine Wintervalutierung für geschlossene Winteraufträge in Firmen- und Markenglocken zulässig.

Da diese Beschlüsse vom RWM bezw. dem Preiskommissar genehmigt wurden, konnte allen im Hinblick auf die Preisstoppverordnung vorgebrachten Einwänden der Abnehmer begegnet werden. Haben beispielsweise Warenhäuser bisher zu niedrigeren als den neuen Preisen bezogen, so darf jetzt der neue Preis berechnet werden. Ebensowenig ist Veranlassung gegeben, einen bisher berechneten höheren Preis für ein bestimmtes Modell nun lediglich

mit Rücksicht auf die Entscheidung des RWM zu ermäßigen. Schließlich kann aber andererseits kein Verbandsmitglied gezwungen werden, von bestimmten Abnehmern oder Abnehmergruppen (etwa Warenhäusern) einen über die Vereinbarungen hinausgehenden Preis zu fordern. — Bei der Herausgabe neuer Modelle muß bezüglich der Preisstellung der Preiskommissar gehört werden; jedoch gilt seine Einwilligung als erteilt, wenn binnen 14 Tagen kein Einspruch erfolgt.

Nach und nach konnte durch den Zusammenschluß der hemmungslose Wettbewerb gestoppt werden; die Preise setzten sich im allgemeinen durch. War es auch bisher (Herbst 1937) noch nicht möglich, sie den kalkulatorischen Erfordernissen entsprechend zu verändern, zumal die Gestehungskosten durch Materialschwierigkeiten und Kurzarbeit erheblich beeinflußt sind, so wird doch der aus den Umsatzziffern errechnete Durchschnittspreis an sich als nicht schlecht bezeichnet, wie auch der Umsatz nicht ungünstig war. Bezeichnend für das Verlangen der deutschen Abnehmer nach Qualitätsware ist die Tatsache, daß im Inlandsgeschäft der Anteil der besseren und Markenglocken am Umsatz bei weitem größer ist als im Exportgeschäft.

Die Aussichten, auch in dieser Branche durch den Zusammenschluß eine Gesundung herbeizuführen, sind nach den bisherigen Erfahrungen nicht ungünstig.

IV. KARTELLTHEORETISCHE UNTERSUCHUNGEN.

Eine kartelltheoretische Betrachtung der im Vorigen angeführten Tatsachen über die Geschichte und das Wirken der marktregelnden Verbände der deutschen Fahrradteileindustrie muß sich im Rahmen dieser Schrift auf einen verhältnismäßig kleinen Problemkreis beschränken. Da es zu weit führen würde, sämtliche Kartellprobleme, die sich aus dem Berichteten ergeben können, ausführlich zu behandeln, muß ich es mir versagen, insbesondere zu betriebswirtschaftlichen Fragen, wie sie sich aus den Rückwirkungen der Kartellpraxis auf die betriebliche Kalkulation, die Selbstkostenberechnung, die Betriebsorganisation, die Rationalisierung und ähnliches ergeben, ferner zu kartelljuristischen Problemen eingehend Stellung zu nehmen. Die Ausführungen dieses Abschnittes sollen sich vielmehr mit vorwiegend volkswirtschaftlichen Fragen befassen und sind im allgemeinen auf folgende Punkte beschränkt:

1. Welche Rolle spielen die Maßnahmen des Dachverbandes, vor allem seine Konditionenpolitik und die Gegenseitigkeitsverträge mit dem Großhandelsverband?

2. In welchen wirtschaftlichen Situationen erkannte und befolgte man in den einzelnen Zweigen der Fahrradteileindustrie eine wirkliche oder vermeintliche Notwendigkeit zum Zusammenschluß?

3. Warum scheiterten einige dieser Vereinigungen, während andere erfolgreich tätig waren?

4. Welche Auswirkungen ergaben sich für Hersteller und Verbraucher in Bezug auf Preise und Qualität der kartellierten Artikel?

Bei der Klärung dieser Fragen muß auch auf den organisatorischen Aufbau der Verbände eingegangen werden, wenngleich H. v. Beckerath die Ansicht vertritt, daß „die ökonomische Betrachtung bei der positiven Würdigung des Wesens, der Wirkungsmöglichkeiten und der Leistungen der Kartelle ... nicht zu viel Gewicht auf die organisatorische Struktur und den Umfang der satzungsgemäßen Aufgaben der betreffenden Gebilde legen darf, da der satzungsgemäße Aufgabenkreis ebenso oft überschritten wie nicht ausgefüllt wird, und die Wirkungen eines Kartells keineswegs in erster Linie oder gar ausschließlich davon abhängig sind, um welche Art Kartelle es sich handelt.“ [21]) Diese Momente scheinen mir mit Rücksicht auf den Zeitpunkt und die wirtschaftliche Lage des Beginns der Kartelltätigkeit sowie im Hinblick auf die besondere Struktur des zu kartellierenden Industriezweiges mitunter doch erheblich mitzusprechen.

1. Der Erfolg der Konditionenpolitik.

Eine Untersuchung der Bedeutung der von dem Dachverband durchgeführten marktregelnden Maßnahmen für die deutsche Fahrradteileindustrie setzt als Erstes die Klärung der Frage voraus, ob

21) Der moderne Industrialismus 1930, S. 271/72.

der Fahrradteileverband ein Kartell darstellt, oder ob es sich hier nur um einen Fachverein ohne wirtschaftlich bindende Tendenzen handelt. Zweifelsohne sind viele der oben besprochenen Aufgaben nicht unbedingt kartelltypisch, sondern können auch von Vereinen ohne Kartellcharakter durchgeführt werden. Derartige Gebiete sind beispielsweise Verhandlungen mit den Behörden in Handelsvertrags-, Zoll- und Exportfragen, Kreditschutztätigkeit, Typisierung der Kontrakte, Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, vor allem auch die Information über die Konkurrenzverhältnisse und die nach der Wettbewerbslage möglichen Preise bezw. die zweckmäßige Preisstellung. Derartige Tätigkeiten „wirken grundsätzlich nicht im Sinne einer monopolistischen Preisbildung, sondern tragen im Gegenteil zur Herstellung des optimalen Preisgleichgewichts bei, also dessen, was der freie Wettbewerb erreichen soll, mangels Klarheit der Wettbewerber über die Angebots- und Nachfrageverhältnisse aber nicht immer erreicht." [22])

Die Durchführung derartiger Maßnahmen würde also den FTV noch nicht zum Kartell stempeln, zumal hierzu keinerlei Bindung der Verbandsfirmen erforderlich ist. Dagegen dürfte zur Charakterisierung als Kartell die den Mitgliedern durch die Vereinssatzungen auferlegte Verpflichtung genügen, die Zwecke des Verbandes (Wahrung und Förderung aller gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen der Hersteller) nach Kräften zu fördern und nichts zu unternehmen, was den Satzungen, etwaigen Ausführungsbestimmungen und Beschlüssen des Verbandes widerspricht (§ 3, Abs. 4 der Satzungen von 1919).

In einem 1925 abgefaßten Gutachten über den Gegenseitigkeitsvertrag zwischen dem FTV und dem Grossistenschutzverband vertritt Lehnich die Ansicht, daß es sich hier um Verpflichtungen der im § 1 der KartellVO von 1923 genannten Art (Verpflichtungen über die Handhabung des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen u. a.) handele, und daß der FTV demnach ein Kartell im Sinne des § 1 der KartellVO darstelle. Dasselbe gilt für den Schutzverband, da auch dessen Satzungen bindende Beschlüsse vorsehen. Der Meinung Lehnichs pflichtet das Kartellgericht in einem Urteil vom 17. 5. 1926 (K. 347. 25. Dr.) bei, das die Feststellung enthält, daß die Verbände unstreitig kartellmäßige Zwecke im Sinne des § 1 der KartellVO verfolgen.

Ihren Niederschlag finden diese „kartellmäßigen Zwecke" in den Abkommen mit den Spitzenverbänden der Großhändlerschaft des In- und Auslandes und der Vervollkommnung dieser Maßnahmen zur Regelung der Absatzverhältnisse durch Festsetzung von Zahlungsbedingungen. Aus den Gründungsprotokollen des Verbandes geht hervor, daß gerade dieser Fragenkomplex den eigentlichen Grund zum Zusammenschluß sämtlicher Zweige der Fahrradteileindustrie bildete. Die Fabrikanten beabsichtigten von vorn-

22) H. v. Beckerath, a.a.O. S. 310.

herein, sich nicht auf die Durchführung jener oben als nicht kartelltypisch bezeichneten Aufgaben zu beschränken, sondern gingen bewußt darauf aus, den infolge des Krieges unterbrochenen Geschäftsverkehr durch marktregelnde Maßnahmen auf einheitlicher Basis aufzubauen und durch bindende Abmachungen mit der Grossistenschaft eine klare Scheidung der einzelnen Stände — der Industrie, des Groß- und des Kleinhandels — sowie eine Lenkung des Absatzes herbeizuführen.

Will man den Fahrradteileverband in eine der bekannten Kartellkategorien eingliedern, so kann man ihn am ehesten als Konditionenkartell bezeichnen. Ist und war die Festlegung von Zahlungsbedingungen auch nicht die einzige Maßnahme zur Erreichung des Kartellzweckes, so ist s i e es doch, die den Verband eigentlich zum Kartell stempelt. Den von Liefmann vertretenen Standpunkt, daß die sog. Konditionenkartelle aus dem Kartellbegriff auszuscheiden seien, hält v. Beckerath für unzweckmäßig, da es sich auch hier durchaus um Verbände zur Regelung des Marktes handele; allerdings seien diese Bestimmungen notwendigerweise in ihren wichtigsten Bestandteilen auch anderen Arten der Kartelle, besonders allen Preiskartellen eigentümlich, die ohne diese Verabredungen durchbrochen werden könnten.

Diesem letzteren Umstand trug der FTV dadurch Rechnung, daß er 1. Konditionenvereinbarungen anfänglich nur für diejenigen seiner Mitglieder traf, die keiner Preiskonvention der Einzelbranchen angeschlossen waren, während letztere ihre Bedingungen auch weiterhin den besonders gelagerten Verhältnissen entsprechend festsetzten; 2. sich zunächst auf die Vereinbarung von Z a h l u n g s bedingungen beschränkte, die Fassung von L i e f e r u n g s konditionen hingegen den Einzelfirmen bezw. den Konventionen überließ, da die Vielfältigkeit der im Dachverband zusammengeschlossenen Industriezweige weitgehenden Spielraum in Bezug auf die Lieferfrist erforderte.

Eine derartige Handhabung der Konditionenpolitik erwies sich gerade in der Inflationszeit, während welcher sie vor allem den Zweck verfolgte, durch Festsetzung der zu verwendenden Zahlungsmittel, Bestimmungen über Zahlungsfristen etc. die Valutarisiken zwischen Lieferant und Abnehmer zugunsten des ersteren zu beeinflussen, als durchaus richtig. Die infolge des sich überstürzenden Währungsverfalls immer kurzfristiger notwendig werdende Abänderung und Verschärfung der Bedingungen wäre nur mit Verzögerung durchführbar gewesen, wenn der Dachverband auch die Konventionen zur Einhaltung der von ihm festgesetzten Konditionen gezwungen hätte; schon allein die Benachrichtigung aller Verbandsfirmen mußte zuviel Zeit erfordern, um die Abänderungen noch wirklich wirksam werden zu lassen, während die Mitglieder der Konventionen, da es sich hier im allgemeinen um eine beschränkte Anzahl handelte, sich wesentlich schneller verständigen konnten. — Andererseits hatten solche Firmen, die keiner Bran-

chenvereinigung angehörten, an den Konditionen des FTV, die den Abnehmern auch verbandsseitig mitgeteilt wurden, einen starken Rückhalt, ohne den sie kaum in der Lage gewesen wären, etwa die Valuta- oder „Freibleibend"-Klauseln bei ihren Kunden durchzusetzen; vielmehr hätten sie sich in jener, durch die Enquêteuntersuchungen für die Eisen- und Stahlwarenindustrie allgemein festgestellten Zwangslage zwischen festorganisierter Vorindustrie und Abnehmerschaft befunden, die eine Abwälzung der vom Rohmateriallieferanten aufgenötigten Preise und Zahlungsbedingungen erschwert. Selbst der zusammengeschlossenen Teileindustrie war es kaum möglich, gegen die ihr rigoros erscheinenden Konditionen der im Eisenwirtschaftsbund vereinigten Vorlieferanten, vor allem gegen die Forderung der Vorauszahlung, erfolgreich zu protestieren. Der FTV war daher gezwungen, seine Zahlungsbedingungen denen der Vorindustrie anzupassen; er verzichtete jedoch im Interesse seiner Abnehmerschaft und des letzten Verbrauchers auf eine Vorauszahlung. Andererseits war sein Verhältnis zu den Abnehmerverbänden (VDFI und Grossistenschutzverband) so gut, daß die gegenüber den Forderungen der Rohstoffindustrie also schon gemilderten Bedingungen sich ohne weiteres durchsetzen ließen, wie es auch zwischen dem Grossistenverband und der Organisation der Kleinhändler, dem Reichsverband deutscher Mechaniker, nie zu Differenzen über diese Frage kam.

War die Konditionenpolitik während der Inflation hauptsächlich darauf gerichtet, der Fahrradteileindustrie Verluste aus dem Währungsverfall weitgehend zu ersparen, so war sie nach der Stabilisierung bis in die heutige Zeit ein Mittel der Finanzierungs- und Kreditierungspolitik. Daß der Verband sich hierbei einer maßvollen Handhabung befleißigte, erleichterte die Zusammenarbeit mit den Abnehmerorganisationen außerordentlich.

Der Vorteil einheitlicher Konditionenpolitik liegt sowohl auf privat- wie auf volkswirtschaftlichem Gebiet, ist sie doch „die Voraussetzung einer gesunden, den dauernden Risiken und Kosten der Industrie und deren Wettbewerbslage entsprechenden Preisstellung. Da sich erst bei geregelten Konditionen in der Qualitäts- und Preiskonkurrenz die leistungsfähigsten Hersteller klar herausstellen, und die Industrie es nicht nötig hat, a conto der Warenkreditrisiken einen irgendwie willkürlich gegriffenen Aufschlag auf die Preise zu machen, muß die Regelung der Konditionen die Preise keineswegs erhöhen." [23]) Sie kann daher neben der Industrie auch der Abnehmerschaft zum Vorteil gereichen, zumal sie sowohl dem Verarbeiter wie dem Händler eine feste Kalkulationsbasis schafft; „Gleichförmigkeit der Konditionen für gleichartige Kundengruppen ist vom Standpunkt des vornehmen Kaufmanns unter den Abnehmern erwünscht, da sie ihn vor Unterbietung durch solche Konkurrenzen schützt, die sich auf Kosten ihrer Lieferanten durch übermäßig lange

23) H. v. Beckerath, a.a.O. S. 272 ff.

Inanspruchnahme und Nichtverzinsung von Warenkrediten . . . unfaire Vorteile im Einkauf verschaffen." [24])

Die vom FTV 1926 eingeführte Skontogewährung hat allerdings ihren Zweck, die infolge der Kreditnot sehr schleppend gewordene Zahlungsweise zu verbessern, nur bei den solidesten Firmen, die immer das Rückgrat der Verbände bilden, erreichen können; für diese wirkte sie sich letztlich als indirekte Preisermäßigung aus. Bei den schwachen Abnehmern dagegen fehlte der Erfolg, zumal die Fahrradteileindustrie sich nie dazu entschloß, Verzugszinsen zu berechnen, um den Kunden sowie den letzten Verbraucher nicht unnötig zu belasten.

Wurden die den Konventionen vom Dachverband vorgeschlagenen Richtlinien in Bezug auf die Konditionenpolitik im allgemeinen von diesen als zweckmäßig anerkannt und befolgt, so waren die Ansichten in Bezug auf die Berechtigung der Gewährung von Winterrabatten und Wintervalutierungen doch lange Zeit geteilt. Bis zum Jahre 1933 lehnte der Fahrradteileverband die Gewährung dieser Vergünstigungen auf das strickteste ab, überließ jedoch die endgültige Entscheidung den Konventionen. Seine Ansicht deckte sich mit der v. Beckeraths, daß es „vom Industriestandpunkt im allgemeinen eine falsche Politik sei, den Absatz durch Bevorschussung der Handelsläger zu forcieren" [25]). Das kann in Zeiten stärkster Übererzeugung richtig sein; jedoch geben gerade diese beiden Maßnahmen einer Saisonindustrie die Möglichkeit besserer Winterbeschäftigung. Zwar wird hierdurch, wenn der Absatz des Grossisten der Produktion nicht entspricht, eine gewisse Überfüllung der Läger herbeigeführt; es kann aber andererseits die sich gerade im Winter sehr hart auswirkende Freisetzung von Arbeitskräften vermieden werden. Dieser Vorteil der Bevorschussung von Winterlieferungen wirkt sich nicht nur bei den Teilefabrikanten selbst, sondern rückwirkend auch bei jenen Grossisten aus, die sich mit der Herstellung von Spezialrädern befassen. Diese sind mit Hilfe der Vergünstigungen in der Lage, sich im Winter mit Fahrradteilen einzudecken und ihre Mechaniker, größtenteils Facharbeiter, bereits in der stillen Zeit, während welcher sie jene sonst entlassen müßten, mit der Herstellung der Spezialräder zu beschäftigen.

Aus den angeführten Gründen gingen nach und nach fast alle Konventionen zur Gewährung von Winterrabatten und Valutierungen über, und wenn der FTV 1933 ebenfalls offiziell seinen bisherigen Standpunkt verließ, so beweist das, daß man jetzt auch dort die Möglichkeiten erkannte, die diese Maßnahmen zur Einschränkung der Arbeitslosigkeit enthalten.

Die heutige Umkehrung der wirtschaftlichen Situation der Jahre 1930—33, d. h. Rohstoffknappheit und Facharbeitermangel, zog aus denselben Gründen, die damals die Einführung einer Be-

24) a.a.O. S. 274.
25) ebenda.

vorschussung von Winterlieferungen erforderlich machte, in der letzten Zeit ihre Abschaffung nach sich, sodaß dieser Punkt der Konditionenpolitik gegenwärtig nicht akut ist.

2. Die Exklusivverträge und ihre Wirkungen.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die einheitliche Festsetzung von Zahlungs- und Lieferungsbedingungen als Vervollkommnung der Vereinbarungen mit der Abnehmerschaft gedacht war. Am konsequentesten wurde dies im letzten Gegenseitigkeitsvertrag von 1933 durchgeführt, in dem Exklusivregeln und Konditionen ein zusammengehöriges Ganze bilden. Weiter wurde festgestellt, daß diese Abkommen mit der Großhändlerschaft die Regelung der Absatzverhältnisse bezwecken. Dem steht die Ansicht v. Beckeraths gegenüber, daß der Exklusivvertrag seinem Zweck nach kein Mittel zur Marktregulierung, sondern ein Mittel des Kartell-Organisationszwanges sei, das der Verbandsleitung die Macht gebe, die eigenen Mitglieder zur Kartelltreue anzuhalten, sowie die Entstehung von Außenseiterwettbewerb zu verhindern. „Sofern die Abnehmer Vorteile wie den sog. Treurabatt nur gegen die Erklärung erhalten, ausschließlich Kartellware von Kartellmitgliedern und nur zu Verbandsbedingungen gekauft zu haben, liegt darin zugleich für die kartellierten Fabrikanten ein Zwang zur Kartelltreue. Jeder Exklusivzwang dieser Art wirkt ebensosehr gegen Außenseiter des Verbandes wie gegen dessen Mitglieder, soweit diese Neigung verspüren, Außenseiter zu werden. Zugleich sind in solchen Fällen die Kunden die besten Kontrolleure der Verbandstreue der organisierten Hersteller, weil kein Kunde will, daß seine Konkurrenz unter Umgehung der Verbandsbestimmungen zu kartellwidrigen Vorzugsbedingungen beliefert wird.“ [26]) Dieser Organisationszwang kann aber im gleichen Maße auch gegen Abnehmer wirken, „indem er evtl. auch diese zum ausschließlichen Verkehr mit den Mitgliedern des Kartells verpflichtet und diesen Wirtschaftsverkehr Bindungen unterwirft, welche mit dem Kartell vereinbart sind, während er denjenigen Abnehmern, ... welche von diesem Exklusivverkehr ausgeschlossen sind, überhaupt die Betätigung in dem betreffenden Gewerbe unmöglich macht.“

Den Ursprung derartiger Exklusivmaßnahmen sieht v. Beckerath in einer Beendigung des Kampfes zwischen Fabrikanten- und Abnehmerverbänden (meistens — wie auch in unserem Falle — Großhandelsvereinigungen) durch eine Verständigung über die Preise und Bedingungen des wirtschaftlichen Verkehrs, die meistens mit Abmachungen über Ausschließlichkeitsverkehr oder Vorzugsbehandlung verbunden sind, da sie eine Stärkung der Position

26) a.a.O. S. 321.

beider Organisationen herbeiführt. „Besonders dort, wo der Großhandel in Gefahr ist, ganz oder teilweise zugunsten der direkten Verbindung zwischen Fabrikant und nächster Verarbeitungsstufe oder Großdetaillisten oder Genossenschaften ausgeschaltet zu werden, hat er ein Interesse daran, für die Stärkung, die er dem Fabrikantenkartell durch ausschließlichen Kauf der Verbandsware bei Kartellmitgliedern angedeihen läßt, die Garantie der Aufrechterhaltung seiner Vermittlerstellung einzuhandeln“ [27]).

Ist nun das Ziel eines Exklusivvertrages ebenso stark auf diesen zuletzt genannten Zweck — klare Scheidung der Industrie- und Handelsstufen — gerichtet, wie auf jenen, die Verbandsmitglieder zur Kartelltreue anzuhalten und Außenseiter auszuschalten, so kann er m. E. ebensogut als Werkzeug der Marktregulierung wie als solches des Organisationszwanges dienen; er ist dann auf dem Wege über den Kartellzwang Mittel zum Zweck der Marktregelung. — Sieht ein Ausschließlichkeitsabkommen seine Aufgabe lediglich darin, Mittel des Organisationszwanges zu sein, so muß es sich immer auf ein Monopolmoment stützen können; dieser Ansicht gibt v. Beckerath dahingehend Ausdruck, daß ein Exklusivvertrag niemals wirksam sein könne, „wenn auf beiden Seiten die organisierten Gruppen keinerlei Monopol besitzen, sondern als Lieferanten und Abnehmer entbehrlich und durch Außenseiter zu ersetzen sind“ [28]). Verfolgt jedoch ein derartiger Vertrag das Ziel, dem Großhandel die Aufrechterhaltung seiner Vermittlerstellung zu garantieren und so die Absatzverhältnisse zu beeinflussen, so ist hierzu keineswegs unbedingt eine Monopolstellung erforderlich; vielmehr kann er, folgerichtig durchgeführt, wie jede andere Kartellmaßnahme auch ohne absolutes Monopol eine Marktbeeinflussung herbeiführen.

Unter diesen Aspekten sollen im folgenden die verschiedenen, zwischen dem FTV und dem Grossistenschutzverband abgeschlossenen Gegenseitigkeitsverträge kritisch besprochen werden.

Das erste dieser Abkommen von 1921 enthielt zwei Arten von Vereinbarungen: 1. die Herstellung eines ausschließlichen Geschäftsverkehrs zwischen den Mitgliedern der beiden vertragschließenden Verbände; 2. die Abmachung, daß abweichend von 1. auch sogenannte anerkannte Fahrradteilefabriken in den ausschließlichen Geschäftsverkehr einbezogen werden, und daß auch sog. anerkannte Grossisten durch die Mitglieder des Fahrradteileverbandes sowie durch die anerkannten Fahrradteilefabrikanten beliefert werden dürfen.

Wirtschaftlich wirken sich diese Bestimmungen so aus, daß ein ausschließlicher Geschäftsverkehr lediglich insofern herbeigeführt wird, als der Geschäftsverkehr zu Grossistenpreisen auf die beteiligten Kreise beschränkt wird; auf sonstige Verkäufe zu Händ-

27) a.a.O. S. 322.
28) a.a.O. S. 324.

lerpreisen beziehen sich die Abmachungen nicht. Die Differenz zwischen Grossisten- und Händlerpreisen ist jedoch so groß, daß für Abnehmer, die zu Händlerpreisen kaufen, eine Konkurrenzmöglichkeit mit denjenigen, die zu Grossistenpreisen beziehen, nicht gegeben ist. Die Zahl der an den Vereinbarungen Beteiligten wird durch die Zulassung anerkannter Firmen über den Kreis der beiderseitigen Verbandsmitglieder hinaus erweitert; eine Verpflichtung der anerkannten Fabrikanten, ausschließlich an Mitglieder des Grossistenverbandes oder an anerkannte Grossisten zu verkaufen, enthält der Vertrag nicht. Jedoch tritt, obgleich es sich im wesentlichen um die Herstellung eines ausschließlichen Geschäftsverkehrs handelt, insofern eine Differenzierung zwischen den Verbandsmitgliedern und den anerkannten Firmen auf Seiten der Grossisten ein, als sowohl Verbands- als auch anerkannte Fabrikanten den Verbandsgrossisten einen besonderen Treurabatt einräumen.

In dem bereits erwähnten Gutachten nennt Lehnich, abweichend von der v. Beckerath'schen These: Exklusivvertrag kein Kartell! das vorliegende Abkommen einen Kartellvertrag im Sinne des § 1 der KartellVO, da ihm offensichtlich ein Kartellzweck zugrunde liegt. Im übrigen sieht aber auch er in ihm ein Mittel des Organisationszwanges, da die beiden beteiligten Verbände durch seinen Abschluß das Entstehen neuer Wettbewerber zu erschweren und auf die vorhandenen Außenseiter, soweit sie als Verbandsmitglieder überhaupt in Frage kommen, einen gewissen Druck zum Eintritt auszuüben beabsichtigen. „In der gegenseitigen Stützung bei Erreichung ihrer kartellpolitischen Ziele liegt in der Hauptsache die Bedeutung, die der Gegenseitigkeitsvertrag für die beiden vertragsschließenden Verbände hat." [29])

Mit diesen Erklärungen ist jedoch der Zweck des Vertrages keineswegs erschöpfend gekennzeichnet, lief doch seine wichtigste Tendenz, wie bereits mehrfach angedeutet, darauf hinaus, eine klare Scheidung der Stufen: Fabrikation — Großhandel — Kleinhandel herbeizuführen, die letzten Endes gesunde, sachkundige, alle Gewähr für wirtschaftlich und moralisch einwandfreie Geschäftsführung bietende Stände schaffen sollte. Eben diesem Zweck diente die Anerkennung als Grossist oder als Fabrikant, sowie jener Beschluß des Grossistenverbandes vom 28. 10. 1921, der seine Mitglieder zur Aufgabe evtl. neben ihrem Engrosunternehmen bestehender Detailgeschäfte verpflichtete. Maßgebend für diese Bestimmung wie für alle anderen Maßnahmen zur Scheidung der Stände war der Wunsch der Organisation der Kleinhändler, einen gesunden Detaillistenstand zu erhalten; gerade diese Absicht veranlaßte auch den Fabrikantenverband — neben den bereits erwähnten technischen Schwierigkeiten, Spezialwünschen der Kleinhändler nachzukommen —, solche Grossisten, die gleichzeitig Detailgeschäfte unterhielten, nicht zu beliefern. Andernfalls würde zwischen Groß- und Kleinhandel

29) Lehnich in dem erwähnten Gutachten.

ein Kampf entbrennen, der den zahlreichen Detaillisten (1921 waren es in der Fahrradbranche ca. 20 000, von denen etwa 14 000 im Reichsverband deutscher Mechaniker vereinigt waren) nur schädlich wäre, zumal der Grossist gemeinhin erheblich kapitalkräftiger ist und bei einer Vereinigung von Engros- und Detailhandel sowohl die Großhändler- wie die Kleinhändlerverdienstspanne einstecken würde. Eine Zertrümmerung von 20 000 Händlerexistenzen kann die deutsche Volkswirtschaft aber niemals ertragen. Andererseits hat sie auch ein besonderes Interesse daran, daß die Zahl der Großhändler nicht über das erforderliche Maß hinaus vermehrt wird; denn je mehr Grossisten zwischen Produktion und Konsum eingeschaltet werden, umsomehr wird das Erzeugnis für den letzten Verbraucher verteuert.

Über diese Tendenzen hinaus sollte durch das Anerkennungssystem die finanziell gesunde Basierung sowohl der Fabrikanten- wie der Grossistenfirmen gewährleistet werden. Man wollte vermeiden, daß schwach fundierte Unternehmen, wie sie in der Inflationszeit häufig genug entstanden, an den Vorteilen des Vertrages teilnahmen und später, wenn die günstigen Absatzbedingungen jener Jahre einer Flaute weichen würden, ihren Verpflichtungen nicht nachkommen konnten. — In den Fabrikantenkreisen waren diese Maßnahmen weiterhin von der Absicht getragen, auch in guten Absatzjahren den Qualitätsgedanken hochzuhalten, dessen Voraussetzungen — solide Fundierung und Fachkenntnis — nur durch die Erfüllung der geforderten Anerkennungsbedingungen gewährleistet waren. Mochte daher auch die Nichtanerkennung neuentstandener Firmen, die diesen Bedingungen nicht entsprachen, kartellegoistisch wirken, so ist dennoch „die Abwehr bezw. Verhinderung der Schundkonkurrenz minderleistungsfähiger Firmen ... volkswirtschaftlich vollkommen berechtigt“ [30]).

Eine Anzahl abgelehnter Händler reagierte auf das Vorgehen der Verbände mit Klagen vor den Kartellgerichten, die vielfach darauf gestützt wurden, daß ihnen durch die Ablehnung ein Hochkommen ihres Geschäftes unmöglich gemacht werde. Abgesehen davon, daß eine dieser Klagen (wie bereits auf S. 18 erwähnt) vom Gericht mit der Begründung zurückgewiesen wurde, die betreffende Firma habe keinen Anspruch darauf, mit Hilfe der Verbände ein rasches Aufblühen herbeizuführen, waren derartige Einsprüche auch wirtschaftlich nicht gerechtfertigt. Vergegenwärtigen wir uns einmal die Lage einer nicht anerkannten Handelsfirma: Ein Verbands- oder anerkannter Grossist wird von Verbands- oder anerkannten Fabrikanten zu Großhandelspreisen bedient, die im Durchschnitt etwa 25% unter Detaillistenpreis liegen. Hätten die Verbände nun eine Monopolstellung inne, d. h. wären Außenseiter in nennenswertem Umfang nicht vorhanden, so müßte der abgelehnte Händler seine Waren zu den höheren Kleinhandelspreisen beziehen, und zwar

30) v. Beckerath, a.a.O. S. 327.

entweder unmittelbar beim Produzenten — wie erinnerlich, lehnen diese jedoch meistens eine direkte Kleinhändlerbelieferung ab —, oder beim anerkannten Grossisten. Tatsächlich gab es jedoch ca. 30% Außenseiterfabrikanten, die nicht an den Großhändlerbegriff der Vertragspartner gebunden sind; darüber hinaus waren auch anerkannte, nicht dem FTV angehörende Fabrikanten keineswegs verpflichtet, nur an Verbands- und anerkannte Grossisten zu liefern. Diesen wie jenen stand es also frei, die von den Verbänden nicht als Großhändler anerkannten Firmen ihrerseits als Grossisten zu betrachten und zu Großhandelspreisen zu beliefern. Sie machten von dieser Möglichkeit auch gerne Gebrauch, zumal natürlich auch diese Firmen mitunter sehr hohe Aufträge vergaben. — Desgleichen fanden Herstellerfirmen, deren Anerkennungsgesuch abgelehnt wurde, — übrigens nach der Stabilisierung ein sehr seltener Fall —, bei den nichtanerkannten Händlern ausreichende Absatzmöglichkeiten, sodaß von einer unfairen Bekämpfung der Konkurrenz bei beiden Verbänden nicht gesprochen werden kann.

Aus diesen Gründen will mir die Ansicht Lehnichs, der vorliegende Exklusivvertrag beabsichtige h a u p t s ä c h l i c h , einen Druck auf die vorhandenen Außenseiter zum Eintritt in die Verbände auszuüben, nicht ganz zutreffend erscheinen. Abgesehen davon, daß die Möglichkeit, den Mitgliederbestand zu erhöhen, schon dadurch gegeben wäre, daß man beitrittswillige Unternehmen auch dann zuließ, wenn sie den Bedingungen n i c h t ganz entsprachen, steht jener Behauptung das System der Anerkennung von Nichtverbandsfirmen als Vertragspartner entgegen, ein System, das fern von jedem Verbandsegoismus dem Zweck der Konzentration solcher Fabrikanten und Großhändler dienen soll, die die Bedürfnisse kennen, fachlich beraten werden und an den Fragen der Weiterentwicklung des Fahrrades als Volksverkehrsmittel interessiert sind. Es verschafft den von ihm betroffenen Firmen die Vorteile der Verbandsmitgliedschaft, ohne sie an den Verbandslasten zu beteiligen. Der einzige Unterschied besteht im Treurabatt, den nur Verbands-, nicht aber anerkannte Grossisten erhalten. Diese Vergünstigung kann aber kaum als Druckmittel gewertet werden, da sie einmal im Vergleich zum eigentlichen Großhändlerrabatt außerordentlich gering ist (1—4%), andererseits im allgemeinen nur von Konventionen gewährt wird, sofern solche bestehen. Da das häufig nicht der Fall war, mußten die Verbandsgrossisten oft genug auf diesen geringen Vorsprung verzichten.

Die angeführten Argumente beweisen, daß durch den Gegenseitigkeitsvertrag weder eine „Gefährdung der Gesamtwirtschaft", noch eine „Einschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit" herbeigeführt wird, beides Tatbestände, die den Vorsitzenden des Kartellgerichts berechtigen würden, seine Einwilligung zu Exklusivmaßnahmen zu versagen. „Bedenklich kann ein solcher Exklusivvertrag nur dann werden" — so Lehnich in seinem Gutachten — „wenn die beteiligten Firmen einen solchen Vertrag dazu benutzen,

sich ein Monopol zu sichern, das geeignet ist, den wirtschaftlichen Fortschritt zu hemmen. In Anbetracht dessen, daß die beteiligten Verbände sich nicht sträuben, Firmen, die den Anforderungen, die an sie gestellt werden, entsprechen, aufzunehmen, ergibt es sich bereits, daß eine Einschränkung der Erzeugung oder des Absatzes in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise nicht vorliegen dürfte. Auch die Möglichkeit der Erweiterung des Ausschließlichkeitsverkehrs durch die anerkannten Firmen ist gleichsam ein Ventil gegen die Gefahr einer Stagnation in der Fahrradbranche." Desgleichen ist eine unbillige Einschränkung der wirtschaftlichen Bewegungsfreiheit der Betroffenen nicht gegeben, „wenn der in Frage stehende Betrieb die für die Aufnahme in den Verband oder die Listen aufgestellten — vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt gerechtfertigten — Bedingungen (u. a. Trennung von Groß- und Detailhandel bei einer Firma) nicht erfüllt."

Zweifellos verfolgt das Gegenseitigkeitsabkommen neben jener Tendenz der Scheidung der Branchenstufen bis zu einem gewissen Grad auch das kartellpolitische Ziel, ein Neuaufkommen von Außenseitern zu verhindern. Will man nicht Zweck und Maßnahmen der Kartelle überhaupt ablehnen, so muß man auch diesen Sinn des Vertrages gelten lassen, zumal in dem Falle keine bereits in der Branche vorhandene Wirtschaftsexistenz vernichtet wird. Neben dem privatwirtschaftlichen Vorteil, den ein derartiges Vorgehen den Beteiligten verschaffen kann, kommt ihm eine volkswirtschaftliche Bedeutung insofern zu, als verhindert wird, daß die Qualität der Leistung in der Fahrradbranche durch Gründung zu vieler Fabrikanten- und Grossistenfirmen und durch das damit verbundene gegenseitige Unterbieten herabgedrückt wird. „Vor allem ist diese Tätigkeit für Kartelle, welche die Folge ausgesprochener Überproduktion beseitigen wollen, wichtig und fast unentbehrlich, sofern man im Interesse der Vermeidung von Kapitalvergeudung, unregelmäßiger Beschäftigung und starker Preisschwankungen eine derartige Tätigkeit der Kartelle für volkswirtschaftlich wertvoll hält" [31]).

Schließlich darf die Bedeutung nicht gering geschätzt werden, die der Vertrag bei folgerichtiger Durchführung für die Stärkung der Solidität der gesamten Fahrradteilebranche, sowohl des Fabrikanten wie des Großhandelsstandes, haben konnte. Wären die Verbände durch die Kartellrechtsprechung, wie es anfänglich der Fall war, auch späterhin in der Verfolgung ihrer Tendenzen unterstützt worden, so hätte sich mancher der abgelehnten Firmeninhaber vor der Gründung seines Unternehmens bezw. bevor er den Klageweg beschritt, klargemacht, ob ihm an einer Anerkennung als Fabrikant oder Grossist unbedingt etwas gelegen sein mußte, und wie er die „Reife" zur Anerkennung erlangen konnte. Der Produzent hatte also zu bedenken, ob nach der Marktlage ein Verzicht auf die

31) v. Beckerath, a.a.O., S. 325.

Kundschaft anerkannter Grossisten, die ihm durch die Tatsache der Anerkennung immerhin einige Sicherheit für die Solidität des Abnehmers bot, tragbar war, d. h. ob er bei der nicht anerkannten Händlerschaft eine ausreichende Absatzbasis finden würde. War das der Fall, so konnte er auf den Beitritt zum Vertrag oder zum Verband verzichten, ohne sich selbst zu schädigen oder den Verbandsfabrikanten gefährlich zu werden. Andernfalls mußte er sich um die Anerkennung bemühen und danach trachten, die hierzu notwendigen Bedingungen zu erfüllen. Dieser Zwang hätte die Gründer neuer Unternehmungen, die oftmals als frühere Werkmeister oder Facharbeiter bereits bestehender Produktionsfirmen wohl über technische Kenntnisse, selten aber über wirtschaftlichen Weitblick verfügen, veranlaßt, sich vor der Inbetriebnahme zu informieren, ob die finanzielle Basis der Unternehmung Aussicht auf Bestand bot und ob sie den Ansprüchen an Qualität genügte.

Dasselbe gilt in verstärktem Maße für den H ä n d l e r, der bei folgerichtiger Durchführung des Vertrages gezwungen ist, sich über die Marktlage zu orientieren und genau zu kalkulieren, ob er — unter Verzicht auf das Detailgeschäft — als Grossist existieren kann, oder ob es vorteilhafter ist, auf die Grossisteneigenschaft zu verzichten und sich als Kleinhändler zu etablieren. Derartigen Betrachtungen widmen sich manche Händler viel zu wenig. So zeigte sich bei einigen Prozessen, welche von solchen Firmeninhabern angestrengt wurden, die sich weigerten, gemäß dem Beschluß des Schutzverbandes ihr nebenbei betriebenes Detailgeschäft aufzulösen, daß einige von ihnen keine Ahnung hatten, ob nun ihr Detailgeschäft oder die Großhandlung rentabler war. Solch unsichere Verhältnisse hätten bei straffer Handhabung der Bestimmungen des Exklusivabkommens auf die Dauer vermieden werden können.

Wurden die Verbände — wie im vorigen Abschnitt geschildert — zunächst von den Kartellgerichten in der Durchführung des Vertrages weitgehend unterstützt, so änderte sich ab 1924 die Rechtsauffassung zu ihren Ungunsten. Eine Anzahl Sperranträge wurde nicht bewilligt; ja, jede Ablehnung von Aufnahme- oder Anerkennungsgesuchen wurde bereits als genehmigungspflichtige Sperre bezeichnet. Ohne näher zu dem juristischen Problem der Sperre Stellung nehmen zu wollen, möchte ich kurz jene 5, von Lehnich in dem mehrfach erwähnten Gutachten angeführten Fälle erwähnen, die sich in dieser Hinsicht aus der Praxis des Gegenseitigkeitsvertrages ergeben können. Danach bedürfen der Einwilligung des Vorsitzenden des Kartellgerichts:

1. Die Ablehnung eines Antrages auf Aufnahme in einen der beiden Verbände oder eine der beiden Listen der anerkannten Firmen sowie eines Antrages auf Außerkraftsetzung des Exklusivvertrages, wenn der Antragsteller nachweist, daß er vor Abschluß des Vertrages mit einer der beteiligten Firmen im Geschäftsverkehr gestanden hat.

2. Der Ausschluß aus einem der beiden Verbände bei gleichzeitiger Nichtaufnahme in die in Frage kommende Liste der anerkannten Firmen.

Nicht der Einwilligung bedürfen:

1. Der Abschluß bezw. die Erneuerung des Exklusivvertrages. Dieser kann lediglich aus gesamtwirtschaftlichen Gründen mit Hilfe des § 4 KVO angefochten werden.

2. Die Ablehnung eines Antrages auf Aufnahme in einen der beiden Verbände oder eine der beiden Listen der anerkannten Firmen sowie eines Antrages auf Außerkraftsetzung des Exklusivvertrages, wenn der Antragsteller nicht in der Lage ist, nachzuweisen, daß er vor Abschluß des Exklusivvertrages mit einer der beteiligten Firmen im Geschäftsverkehr gestanden hat.

3. Der Ausschluß aus dem Verband bei gleichzeitiger Aufnahme in die in Frage kommende Liste der anerkannten Firmen.

Bei der Durchführung des Vertrages blieben jedoch besonders die beiden letzten Fälle Theorie, um die die Kartellgerichtspraxis sich kaum kümmerte. Es ist nicht beabsichtigt, an dieser Stelle den Gründen dieses Anschauungswechsels der Kartellrechtsprechung nachzugehen; ich möchte jedoch einige Bemerkungen aus der Literatur anführen, die die Sachlage auf diesem Gebiet bis zum Inkrafttreten der Kartellgesetze des nationalsozialistischen Staates verdeutlichen. — So weist v. Beckerath darauf hin, daß man häufig — großenteils berechtigterweise — eingewendet hat, die Grundsätze und Handhabung der Kartellaufsicht in Deutschland seien insofern widerspruchsvoll, „als der Staat auf der einen Seite in wichtigen Teilen der Schwerindustrie Monopolorganisationen erzwingt, in anderen sie begünstigt (die Schwereisenverbände), während die große Masse der Marktorganisationen der Industrie unter der Herrschaft des Kartellgesetzes von ihm im wesentlichen bekämpft und durch Auflockerung des inneren Gefüges und des äußeren Organisationszwanges stark erschwert wird. Man hat besonders darauf hingewiesen, daß sich das Kartellgesetz in seiner Wirkung praktisch einseitig gegen die ‚mittelständischen', ‚genossenschaftlichen' Verbände richtet, wie sie vor allem in der Fertigindustrie vorkommen." [32]) — Auch J. W. Reichert stellt in seiner Schrift „Nationale und internationale Kartelle" (S. 15) fest, daß „die Handhabung der KVO von 1923 eine zeitlang in einseitiger Weise die Außenseiter vor den zusammengeschlossenen Unternehmern begünstigt hat. Rechtsprechung und Verwaltungsgerichtsentscheidungen standen lange Zeit auf Seiten des wirtschaftlichen Einzelgängers, u. U. selbst auf Seiten des vertragsbrüchigen Kartellmitglieds." Und Dietrich, der Geschäftsführer des Fahrradteileverbandes kann aus eigener Erfahrung im Geschäftsbericht 1928 mitteilen: „Es ist festzustellen, daß die vom RWM ausgeübte Kartellkontrolle der völlig kartellierten

32) a.a.O. S. 415.

und syndizierten Schwerindustrie gegenüber wesentlich zaghafter angewendet wird als gegenüber kartellähnlichen Bindungen kleinerer, verarbeitender Industriezweige, obwohl man im letzteren Fall niemals von monopolähnlichen Abmachungen sprechen kann."

Diese Bemerkungen kennzeichnen treffend die Zweiseitigkeit der Kartellaufsicht, unter der notwendig auch die Durchführung des Gegenseitigkeitsvertrages der Fahrradteilebranche zu leiden hatte. Die Durchsetzung seiner Tendenzen war, da es den beiden Verbänden an einer Monopolstellung fehlte, nur mit Hilfe einer zustimmenden Rechtsprechung möglich; wurde die Verweigerung der Anerkennung bezw. eine Liefersperre gegen Grossisten, die zur Aufgabe eines angegliederten Kleinhandelsgeschäftes nicht bereit waren, nicht genehmigt, so konnte deren vertragswidrige Belieferung seitens Verbandsfabrikanten durch die Vertragspartner kaum verhindert werden.

Diese Schwierigkeiten wurden dadurch, daß das Abkommen im Hinblick auf die Konzentrationstendenz einen schwerwiegenden Fehler enthielt, noch verstärkt. Im Gegensatz zu den Verbandsfabrikanten waren nämlich die anerkannten Produzenten keineswegs verpflichtet, nur Verbands- und anerkannte Grossisten zu beliefern, ein Umstand, der ihnen gegebenenfalls ziemliche Vorteile gegenüber den Verbandsfabrikanten sicherte und diese zur Umgehung der Vertragsbestimmungen geradezu herausforderte. Tatsächlich machten sich viele der anerkannten Hersteller diese Lücke im Vertrag zunutze, ohne daß seitens der Kartelle aus dem Abkommen gegen sie vorgegangen werden konnte. So mußte beim Kartellgericht die Auffassung vorherrschen, daß die beiden Verbände garnicht die Macht besäßen, wirksame Sperren durchzuführen, — eine Auffassung, die den Standpunkt, Liefersperren nicht zu genehmigen, nur noch verstärkte.

Es ist erklärlich, daß unter diesen Umständen der Gegenseitigkeitsvertrag bald nur noch auf dem Papier stand und schließlich ganz aufgehoben werden mußte. — Der 1928 neuerlich unternommene Versuch, der Konzentrationstendenz zum Siege zu verhelfen, wurde zwar wesentlich sorgfältiger vorbereitet — vor allem war jene oben erwähnte Lücke des alten Vertrages geschlossen worden —, aber auch er war wegen des Fehlens jeglichen Rückhaltes an der Rechtsprechung von vornherein zum Scheitern verurteilt.

Lediglich eine Maßnahme zum Schutz des Fachhandels, nämlich das Verbot der Belieferung fachfremder Unternehmungen wie Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte, erwies sich als erfolgreich. Sie entsprang der Überlegung, daß sämtliche Bemühungen, einen fachkundigen, soliden Großhandel zu schaffen und die Existenz des Kleinhandels zu sichern, durch die Belieferung derartiger Betriebe illusorisch geworden wären. Die Einräumung von Großhandelspreisen hätte ihnen die Vorteile des Grossisten gesichert, ohne ihnen deren Funktionen als Lagerhalter aufzuerlegen, sodaß dem fachlichen Großhandel starker wirtschaftlicher Schaden erwachsen

mußte. Noch gefährdeter wäre der Kleinhandel, da ja das zu Grossistenpreis beziehende Warenhaus zu Detailpreisen verkaufen würde, wobei es jederzeit in der Lage wäre, den jeweiligen Preis des Fachkleinhandels zu unterbieten.

Die Wirtschaftskrise der Jahre 1930—32 brachte die Folgen des Versagens der Konzentrationspolitik der beiden Verbände. M. E. wäre die gesamte Fahrradteilebranche den wirtschaftlichen Stürmen dieser Zeit weit eher gewachsen gewesen, wenn den Vertragspartnern Gelegenheit gegeben worden wäre, das Gegenseitigkeitsabkommen sinngemäß durchzuführen. Abgesehen davon, daß es eine größere Solidität und Geschlossenheit des Großhandels herbeigeführt hätte, wären die Fabrikanten daran gehindert worden, den Grossistenbedingungen nicht entsprechende Händler, deren häufig sehr schwache finanzielle Struktur gerade in jenen Jahren zutage trat, ebenfalls bevorzugt zu beliefern. Frei von allen Bindungen, suchten sie nunmehr jede Absatzgelegenheit auszunutzen, sei es auch unter den größten Verlusten. Händler, die man in normalen Zeiten niemals als Grossisten anerkannt hätte, wurden, sofern sie nur entsprechende Mengen abnahmen, zu Großhandelspreisen beliefert. Da die Fabrikanten dabei oft genug an schwache Firmen gerieten, verstärkte sich der Verlust, der an sich schon durch den Nachlaß des Grossistenrabattes gegeben war, noch durch die Zusammenbrüche solcher Unternehmen und trieb manchen Produzenten ebenfalls zum Konkurs.

Die Leidtragenden dieser Zustände waren alle Kreise der Branche. Die Absatzbasis der wirklichen, seriösen Großhändler wurde durch die direkte Belieferung der größeren Detaillisten sehr verkleinert. Um diesen Schaden auszugleichen, waren sie leicht geneigt, ihre Aufträge — selbst auf Kosten der Qualität — auch an nicht anerkannte Hersteller zu vergeben, sofern diese ihnen im Preise entgegenkamen; die Folge war eine noch über das durch die Wirtschaftskrise bedingte Maß hinausgehende Absatzschrumpfung bei den Verbands- und anerkannten Fabrikanten. Letztlich wurde auch der Kleinhandel schwer in Mitleidenschaft gezogen, da solche Detaillisten, die bei Abnahme größerer Mengen den Grossistenrabatt erhielten, den anderen weit überlegen waren und deren Absatz an sich rissen.

Aus den Geschäftsberichten des Fahrradteile- und des Schutzverbandes geht hervor, wie erschreckend hoch die Zahl der Zusammenbrüche von Mitgliedsfirmen in diesen drei Jahren war. Es sind dies Schäden, die nicht nur die Fahrradteilebranche, sondern letztlich die gesamte deutsche Volkswirtschaft berühren und die bei folgerichtiger Durchführung der Exklusivverträge zwar nicht gänzlich vermieden, aber auf Grund der dadurch herbeigeführten größeren Solidität und Festigkeit der Branche hätten eingeschränkt werden können.

Die Erfahrungen der Wirtschaftskrise führten 1933 zu einem erneuten Versuch der Konzentration auf noch breiterer Basis. Der

zu diesem Zweck abgeschlossene Vertrag besteht zwar offiziell auch heute noch; tatsächlich ist aber seine Wirksamkeit in Bezug auf die mit seiner Hilfe verfolgte Tendenz ebenfalls nur gering gewesen. Es blieb der vom nationalsozialistischen Staat durchgeführten Neuorganisation der gewerblichen Wirtschaft vorbehalten, das große Ziel, das die deutsche Fahrradteileindustrie 12 Jahre lang vergeblich anstrebte, zu verwirklichen. Die Gruppenorganisation hat die Konzentration der Stände und die klare Scheidung ihrer Aufgaben durchführen können; sie entscheidet, welcher Gruppe in unserem Falle — ob der des Groß- oder des Kleinhandels — ein Händler angehört und ermöglicht eine strenge Überwachung des Geschäftsverkehrs zwischen diesen Gruppen.

Ist somit der Vertrag heute seines eigentlichen Zweckes enthoben, so bietet er dennoch durch die in ihm verbindlich festgelegten Zahlungs- und Lieferungsbedingungen die Grundlage der Konditionenpolitik der gesamten Fahrradteilebranche sowie des Geschäftsverkehrs aller beteiligten Hersteller- und Abnehmerkreise und stempelt den FTV auch fernerhin zum Konditionenkartell. Allerdings hat diese Aufgabe nicht mehr die kartellpolitische Bedeutung wie ehedem, da eine Änderung der Bedingungen zu ungunsten der Abnehmer als indirekte Preiserhöhung der Genehmigung des Preiskommissars unterworfen ist; eine Abänderung lediglich als Kampfmaßnahme gegen Außenseiter ist jedoch nicht beabsichtigt.

Somit sind die typisch kartellpolitischen Aufgaben des Fahrradteileverbandes heute auf ein Mindestmaß zusammengeschrumpft, und es verbleiben ihm in erster Linie jene Aufgaben, die ein Fachverein zu erfüllen hat. In der Abänderung des § 2 der Satzungen werden 2 Punkte als die wichtigsten Aufgaben genannt: Bekämpfung des unlauteren und ungesunden Wettbewerbs, sowie Beratung und Betreuung der Mitglieder in Fragen des Kreditschutzes; es sind dies Maßnahmen, deren volkswirtschaftliche Bedeutung auf der Hand liegt.

Zwei weitere Gebiete dürfen jedoch nicht übergangen werden: die Zusammenarbeit mit den Abnehmerverbänden und die Betreuung der Konventionen. Die Jahre, in denen die Gegenseitigkeitsverträge nicht in Kraft waren, haben bewiesen, daß nicht nur durch ausgesprochene Kartellmaßnahmen, sondern auch durch informatorische und beratende Zusammenarbeit von Lieferanten- und Abnehmervereinigungen eine Markt- und Absatzregelung in gewissem Maße durchgeführt werden kann. Man denke etwa an den Schutz des Großhandels durch das Übereinkommen, fachfremde Unternehmen nicht zu beliefern, fabrikeigene Läger aufzulösen u. a. m. Letztlich entlastet der Fahrradteileverband durch die Erfüllung dieser nicht durchaus kartelltypischen Aufgaben, die ein gutes Kartell dennoch nicht übersehen darf, die Arbeit der ihm angeschlossenen Preiskonventionen, sodaß diese unbeschwert ihrem eigentlichen Zweck nachgehen können. Andererseits bildet er das Sammelbecken

aller in diesen Konventionen gemachten Erfahrungen, um sie zum Nutzen sämtlicher Industriezweige der Fahrradteilebranche zu verwerten.

3. Die Struktur der Preisvereinigungen und ihr Einfluß auf den Erfolg der von diesen durchgeführten Maßnahmen.

Die im Kapitel „Preisvereinigungen" angeführten Tatsachen aus der Geschichte der Preiskartelle der deutschen Fahrradteileindustrie, sowie das aufgrund dieser Tatsachen angefertigte Schaubild verdeutlichen die mannigfaltigen Versuche sowie deren häufiges Scheitern, feste Zusammenschlüsse innerhalb der einzelnen Industriezweige der Teilebranche herbeizuführen. Sie beweisen, daß die Möglichkeiten der Kartellierung auf mancherlei Schwierigkeiten stoßen, deren Überwindung nur unter gewissen Bedingungen möglich ist.

Über die theoretischen Voraussetzungen, die die Kartellierbarkeit eines Industriezweiges begünstigen oder erschweren, sagt v. Beckerath, daß „Möglichkeit, Schicksal und Wirkung der Kartellorganisation s a c h l i c h vor allem durch den betrieblichen Charakter der Produktion und die Größe und Form der Unternehmungen, die Beschaffenheit der Märkte, die verkehrswirtschaftlich oder aus der Natur der Ware bedingten nationalen und internationalen Konkurrenzmöglichkeiten und die Struktur der gesamten Industrie (Zahl der selbständigen Unternehmungen, Einheitlichkeit oder Verschiedenartigkeit in Größe und Leistungsfähigkeit der Betriebe usw.) bedingt ist. Es besteht heute wissenschaftliche Übereinstimmung darüber, daß großes Kapitalerfordernis für die Errichtung eines Betriebes von konkurrenzfähiger Größe, bedeutende Kapitalmacht der bestehenden Unternehmungen, deren geringe Zahl, daß die Gleichförmigkeit und Massenhaftigkeit des Produktes, sowie einförmige und gleichförmige Absatzbeziehungen die Kartellierung begünstigen. — Schwer kartellierbar sind diejenigen Industrien, die leicht transportable, hochwertige Ware herstellen, was den Wettbewerb in einem weit ausgedehnten Marktgebiet mit vielen konkurrierenden Herstellern ermöglicht. — Weiter ist eine große Unternehmungszahl eine bedeutende Erschwerung der Kartellbildung." [33])

Eine Untersuchung der Struktur der Fahrradteileindustrie im Hinblick auf die vorerwähnten theoretischen Voraussetzungen führt zu der Erkenntnis, daß in ihr — wie in der gesamten Eisen- und Stahlwarenindustrie [34]) — mehr die Kartellierung hemmende als sie

33) a.a.O. S. 290 ff.
34) Vgl. hierzu: Berichte des Enquêteausschusses, Bd. XI; 5. Arbeitsgruppe.

fördernde Momente vorhanden sind. Die meisten Unternehmungen der Branche sind gemischte Betriebe, in denen die Fahrradteilefabrikation zwar häufig eine sehr maßgebende, in vielen Fällen aber auch eine untergeordnete Rolle spielt. So kann man, bei Ausschaltung kleinster Betriebe, ungefähr 120 Fabriken (diese Zahl stammt aus 1929, dürfte aber auch heute noch ungefähr zutreffen) als eigentliche Fahrradteilefabriken bezeichnen, d. h. als solche, die ein Halb- oder Fertigfabrikat herstellen, das man brancheüblich schon als Fahrradteil bezeichnen kann. Diese Ziffer erhöht sich noch um etwa 20, wenn man jene Firmen, die Fahrradzubehör aus Metall anfertigen, hinzurechnet. Der Größe nach sind sie fast durchweg als mittlere Betriebe anzusprechen; es ist allerdings zu beachten, daß besonders in Zeiten guter Konjunktur zahlreiche kleinere Unternehmungen mit weniger als 50 Gefolgschaftsmitgliedern entstehen. Bezeichnet man Fabriken mit über 500 Arbeitnehmern als Großbetriebe, so wären ca. 5—7 als solche anzusehen, sofern man die Fabrikation einiger Firmen auf anderen Gebieten als dem der Fahrradteile außer Betracht läßt. Die überwiegende Mehrzahl der Unternehmungen dürfte zwischen 50 und 300 Gefolgschaftsmitglieder beschäftigen; Hausindustrie kommt kaum in Betracht. — In der Rechtsform überwiegt die Einzelfirma und die OHG, wenn auch nach dem Kriege die Form der A.G. und G.m.b.H. vor allem von den Großbetrieben öfter gewählt wurde. Während in der Vorkriegszeit in der Regel das eigene Kapital ausreichte, müssen heute meistens fremde Mittel zur Finanzierung in Anspruch genommen werden, zumal besonders in den Wintermonaten ein außerordentlich langes Ziel gewährt wird. — Der Beschäftigungsgrad der Fahrradteileindustrie ist starken Konjunktur- und Saisonschwankungen unterworfen, dagegen sind Bedarfswandlungen sehr selten.

Obgleich die Verhältnisse natürlich innerhalb der verschiedenen Zweige der Branche mehr oder weniger stark voneinander abweichen, so ist doch im allgemeinen die Möglichkeit gegeben, mit verhältnismäßig geringem Kapitalaufwand die Fabrikation von Fahrradteilen aufzunehmen. Bei günstiger Konjunktur schießen daher sehr schnell neue kleine Betriebe empor, oder bereits bestehende Unternehmen gliedern ihrem Fabrikationsprogramm die Herstellung gerade marktgängiger Fahrradartikel an. Die Folge ist eine Übersetzung der Produktion, die die späteren ungünstigen Absatzverhältnisse belastet. Daß bei dieser Sachlage das Moment der „Gleichförmigkeit und Massenhaftigkeit der Produkte" nicht unbedingt eine Begünstigung der Kartellierbarkeit bedeutet, ist einleuchtend, zumal es sich fast allgemein um leicht transportable Ware handelt, die „den Wettbewerb in einem ausgedehnten Marktgebiet mit vielen konkurrierenden Herstellern" ermöglicht. — Die als günstige Voraussetzung für einen Zusammenschluß zu wertende Einfachheit und Gleichförmigkeit der Absatzbeziehungen hätte durch die Exklusivverträge herbeigeführt werden können; ihr Versagen in dieser Beziehung hat jedoch nur Unsicherheit in die Reihen der

Fabrikanten gebracht, deren Nutznießer letztlich die Außenseiter der Konventionen waren.

Diese durchaus ungünstigen Kartellierungsbedingungen können auch durch keinerlei Monopolmomente, etwa den alleinigen Besitz bestimmter Herstellergruppen über Rohstoffe, qualifizierte Arbeitskräfte u. ä. ausgeglichen werden.

Erschweren also die genannten Momente einen kartellartigen Zusammenschluß außerordentlich, so sind andererseits gerade sie es, die zur Verständigung über Maßnahmen zur Regelung des Marktes und zur Stabilisierung der in Zeiten guter Konjunktur gewonnenen günstigen Absatzbedingungen zwingen. Diese Erkenntnis hat sich in den Kreisen der Fahrradteilefabrikanten erst sehr spät durchgesetzt; abgesehen von den Vorkriegskonventionen der Hersteller von Ketten, Freilaufnaben und Felgen, konnte der Zusammenschlußgedanke erst in der Nachkriegszeit an Boden gewinnen. Besonders während des Krieges kann von irgendwelcher Kartelltätigkeit der Fahrradteileindustrie kaum die Rede sein. Diese Tatsache steht an sich im Widerspruch zu der Feststellung v. Beckeraths, daß die Zahl der Industrieorganisationen und Kartelle während des Krieges beträchtlich wuchs, und es könnte so scheinen, als hätte sich die Fahrradteileindustrie den Aufgaben, die die Kriegswirtschaft den Kartellen auferlegte, entzogen. Diese Aufgaben kennzeichnet v. Beckerath dahingehend, daß aus den Verbänden „Hilfsorgane der amtlichen Kriegswirtschaft" werden. „Aus Organisationen zur Marktregulierung im Interesse der Produktion werden sie zu Organisationen der Marktregulierung im öffentlichen Interesse, das grundsätzlich meist in der Richtung einer möglichst niedrigen Preisstellung und Einschränkung der Unternehmergewinne sich bewegt." [35])

Eine Kartellierung von Fahrradteilen kam jedoch während des Krieges kaum in Betracht, da die Fabrikanten ihre Produktion weitgehend auf Rüstungsarbeiten umstellten. Das eigentliche Fahrrad- bezw. Teilegeschäft schrumpfte sehr zusammen und wurde durch Rohstoffkontingentierungen aller Art eingeschränkt, und die Umstellung auf die Waffenfabrikation war für eine Industrie, die vielfach aus der feinmechanischen- wie der Waffen-Industrie hervorgegangen war, ein leichtes.

Wenn v. Beckerath weiter anführt, daß während des Krieges „nur straff organisierte Gruppen und Interessen dem alles beherrschenden Staat und seiner Beschaffungswirtschaft gegenüber sich durchsetzen konnten" [36]), so fanden die Fabrikanten der Teileindustrie diese Zuflucht beim VDFI, der ja tatsächlich in jenen Jahren stark an Mitgliedern gewann.

Erst die Inflation förderte auch in den Kreisen der Fahrradteilehersteller die Erkenntnis des Wertes, den eine Zusammenarbeit vor

35) a.a.O. S. 257.
36) ebenda.

allen Dingen auf dem Gebiet der Konditionen hatte, während das Interesse an einer Preiskartellierung in einer Zeit, die „mit ihrer Jagd nach Sachwerten und ihren Ausfuhranreizen, welche die begrenzten, überhaupt herstellbaren Warenmengen selbst bei schlechter Qualität ohne weiteres absetzbar machte“ [37]), geringer war denn je. So kam es zu jenen losen Konditionenvereinigungen, die infolge des Fehlens jeglicher Bindungen kaum als Kartell zu bezeichnen sind. Daß diese Vereinbarungen dennoch im allgemeinen eingehalten wurden, beweist, daß die Fabrikanten sich des Schutzes und Rückhaltes bewußt waren, den ihnen diese Zusammenarbeit bot, und der durch den FTV als einer in sich gefestigten Organisation noch verstärkt wurde.

Als nach der Stabilisierung die Preiskartellierung wieder an Bedeutung gewann, machte sich der Mangel an kartellmäßigen Bindungen und das Fehlen jeglicher Erfahrung auf dem Gebiete der Preisregulierung bei diesen Gruppen, die nur gegründet waren, um durch die Einheitlichkeit der Konditionenpolitik eine weitgehende Substanzerhaltung der Beteiligten zu sichern, stark bemerkbar und es nimmt nicht Wunder, daß sie größtenteils auseinanderfielen, als die Gefahren der Inflation behoben waren.

Ein Blick auf unser Schaubild zeigt uns für die Folgezeit — eigentlich bis auf den heutigen Tag — das für die gesamte Eisen- und Stahlwarenindustrie typische Bild der kurzlebigen Vereinigungen, die bis in die 30er Jahre größtenteils nur auf der Grundlage loser Preisvereinbarungen bestanden. Der Bericht des Enquêteausschusses über die Produzentenverbände der Eisen- und Stahlwarenindustrie [38]) bringt folgende Feststellung: „Die Übersetzung drängt zum Zusammenschluß, führt aber andererseits dazu, Preisbindungen durch Unterbietungen lahmzulegen oder gar zu sprengen. Die Konventionen sind häufig nicht stark genug, Zeiten abflauender Konjunktur zu überstehen. Bei schwersten Depressionen zwingt das Absinken der Preise oft bis an oder sogar unter die Selbstkosten die Produzenten erneut zum Zusammenschluß.“ Diese Feststellung wird durch die Geschichte der Fahrradteilekartelle vollauf bestätigt. Innerhalb der einzelnen Industriezweige haben während der vergangenen 15 Jahre mitunter 3—4 Vereinigungen bestanden, die selten von mehr als zweijähriger Dauer waren.

Wenn sich trotz der einer Kartellierung ungünstigen sachlichen Voraussetzungen 4 Verbände verhältnismäßig lange halten konnten und auch heute noch bestehen, so müssen hierfür Gründe vorliegen, die einer näheren Untersuchung bedürfen, zumal es sich gerade bei diesen um solche handelt, deren Artikel ziemlich leicht herzustellen sind und die daher einer Außenseitergefahr besonders unterworfen

37) v. Beckerath, a.a.O. S. 258.
38) Berichte, Bd. XI; 5. Arbeitsgruppe, S. 271.

sind. Diese 4 Kartelle sind: der Felgen- und Schutzblechverband, das Fahrrad-Laternen-Kartell, der Ketten-, Pedale-, Speichen- und Nippel-Verband und das Naben-Kartell.

Neben den sachlichen Voraussetzungen mißt v. Beckerath auch den persönlichen Verhältnissen große Bedeutung für die Kartellwirkungen bei. „Die Kartellierbarkeit einer Industrie hängt u. a. sehr davon ab, ob die Unternehmerschaft bereits durch gemeinsame Tätigkeit in Fachvereinen oder Arbeitgeberverbänden eine Schule des Solidaritätsbewußtseins durchlaufen hat oder nicht, ob nachbarliche oder gesellschaftliche Beziehungen der Unternehmer bestehen, ob diese der gleichen sozialen Sphäre oder verschiedenen Bildungs- oder Gesellschaftsschichten angehören. Oft ist in letzterem Fall das Mißtrauen der kleinen Leute gegen die großen Fabrikherren und ihre nicht selten anzutreffende Unfähigkeit, richtig zu kalkulieren, ein schwer zu überwindendes Hindernis leistungsfähiger und dauerhafter Kartellorganisation.“ [39])

So ungünstig nun die sachlichen Verhältnisse in unserem Industriezweig liegen, so erfreulich sind größtenteils die persönlichen Beziehungen in den oben erwähnten vier Verbänden, und gerade das Moment der früheren gemeinsamen Tätigkeit der Kartellmitglieder läßt interessante Rückschlüsse zu.

Sowohl die Felgen-, wie auch die Ketten- und Nabenfabrikanten hatten schon verhältnismäßig früh die „Schule des Solidaritätsbewußtseins“, zwar weniger in Fachvereinen, als vielmehr in den Konventionen der Vorkriegszeit durchlaufen, sodaß sie in der Lage waren, mitunter auch ohne feste Bindungen gemeinsame Arbeit — vor allem auf dem Gebiet der Konditionenpolitik — zu leisten. Daß der Zusammenhalt der Felgenfabrikanten aufgrund der festen Bindungen der Konventionsverträge aus den Jahren 1907—15 ihnen auch in der Nachkriegszeit als ersten den Zusammenschluß auf vertraglicher Basis ermöglichte, zumal die Mitglieder des heutigen F. u. S.-Verbandes fast durchweg dieselben sind wie die der Vorkriegskonvention, beweist die Richtigkeit der v. Beckerath'schen These von der Bedeutung erprobter gemeinsamer Tätigkeit.

Ein weiteres Plus für die gedeihliche Verbandstätigkeit dieser Kartelle ist ihre „genossenschaftliche“ Basis. Es überwiegen weder reine Großbetriebe noch ausgesprochen kleine Unternehmungen; vielmehr können die Mitgliedsfirmen fast durchweg als Mittelbetriebe angesprochen werden, sodaß die von v. Beckerath als störend bezeichneten sozialen Unterschiede nicht anzutreffen sind. Wo aber kleinere und jüngere Firmen sich den Verbänden anschlossen, vermied man es, bei diesen das Gefühl des Mißtrauens aufkommen zu lassen, indem man ihnen weitgehendes Entgegenkommen auf allen Gebieten zeigte.

Schließlich gestattet die geringe Mitgliederzahl der erfolgreichen Kartelle — es sind ihnen durchschnittlich 5—7 Firmen angeschlos-

39) a.a.O. S. 289.

sen —, der Verbandsarbeit eine „persönliche Note" zu geben. Die Beteiligten können häufiger zusammenkommen, als es bei großer Mitgliederzahl möglich wäre, sodaß sich manche Frage „inoffiziell" bereinigen läßt. — Den Vorteil des geringen Mitgliederbestandes kennt allerdings der Laternenverband nicht in dem gleichen Maße wie die 3 anderen Vereinigungen. Zwar war auch hier die Schule der gemeinsamen Tätigkeit durch die Mitarbeit der Beteiligten im VDFI bereits durchlaufen; das Schaubild zeigt aber deutlich, daß die — übrigens dauernd schwankende — größere Mitgliederzahl feste Bindungen in dem Maße wie bei den übrigen 3 Verbänden selten aufkommen ließ und man sich häufig auf die Festsetzung von Konditionen beschränken mußte.

Es wäre natürlich falsch, aus dem bisher Gesagten zu folgern, daß, wenn die sachlichen Verhältnisse der Kartellierung eines Industriezweiges entgegenstehen, schon allein die günstigen persönlichen Momente eine Verbandstätigkeit erfolgreich gestalten können. Vielmehr kommt auch dem Aufbau des Kartells sowie der Festigkeit und dem Umfang seiner Bindungen große Bedeutung zu. Wieweit man bei diesen Maßnahmen gehen muß, um eine Zusammenarbeit fruchtbar zu machen, hängt u. a. von der jeweiligen Absatzlage ab; man wird allerdings bald die Erfahrung machen, daß eine Stabilisierung der Verhältnisse, die doch letztlich einen Konjunkturausgleich bezweckt, auch Stabilität der Kartellmaßnahmen erfordert und daß zu weit gehende Elastizität einem längeren Bestand des Kartells nur abträglich ist.

Bereits in der Vorkriegszeit erkannten die Hersteller von Felgen, daß eine wirksame Stabilisierung der Preise und die Unterbindung eines schädlichen Wettbewerbs nur durch längeren Bestand einer Konvention zu erreichen sei, dieser aber wiederum feste Bindungen erfordert. Deshalb gestaltete man diese Bindungen von Anfang an vertraglich und schützte sie durch Konventionalstrafen. Die Beteiligten waren der Ansicht, daß die Gefahr des Unterbietens bei Festsetzung von Mindestpreisen verhältnismäßig geringer sei, als bei Richtpreisen; daß tatsächlich jedoch das Richtpreissystem gegenüber dem der Mindestpreise im Hinblick auf die Kartelldisziplin manchen Vorteil haben kann, werden wir noch erkennen. Man darf aber nicht vergessen, daß die Mitglieder der Felgenkonvention in jener „Frühzeit der Kartelltätigkeit" (soweit die Fahrradteileindustrie in Frage kommt) erst zur Kartellreife erzogen werden mußten; schließlich hatten sie bis jetzt einander bekämpft, und auch die Vertragsstrafen hätten sie auf die Dauer bei der Festsetzung von Richtpreisen nicht von weitgehenden Preisabweichungen und Unterbietungen zurückgehalten. Hierzu war zunächst nur das Mindestpreissystem in der Lage, das Verstöße gegen die Vereinbarungen sofort erkennbar werden läßt. Im übrigen dürfte es psychologisch erklärbar sein, daß man in der „Frühzeit" auf dem Standpunkt stand, ein Preiskartell müsse unbedingt feste Preise vereinbaren.

Um die Zusammenarbeit möglichst dauerhaft zu gestalten, um ferner gegen die Folgen tatsächlicher oder latenter Außenseiterkonkurrenz, deren Aufkommen durch Kartellbildung gemeinhin begünstigt wird, gewappnet zu sein und den Beteiligten ihren bisherigen Besitzstand zu sichern, wurde der Aufgabenbereich der Konvention auch auf eine Absatzkontingentierung ausgedehnt, die durch die mit ihr verbundene Kontrolle ebenfalls geeignet ist, die Verbandsdisziplin zu stärken.

Die während der Dauer des ersten Konventionsvertrages gemachten guten Erfahrungen — die Preise waren stabilisiert worden, der Wettbewerb in gesunde Bahnen gelenkt, die Disziplin der an den Abmachungen Beteiligten war gefestigt — erlaubte später den Übergang vom Mindestpreis — zum Richtpreissystem, das seitdem in allen folgenden Felgen- und Schutzblechkonventionen beibehalten wurde. Es hat den Vorteil, daß die Kartellmitglieder auch in der Preispolitik ein gewisses Maß an Initiative betätigen können; es erlaubt ihnen, weitgehend auf Grund ihrer Kalkulationen zu disponieren, was bei Festsetzung starrer Mindestpreise nicht ohne weiteres möglich ist. Das Richtpreissystem dient ferner als Regulativ für die Kontingentierung, mit dessen Hilfe die Beteiligten ihren Absatz der Quote angleichen können, sei es, daß sie zu Lasten der Preise den Absatz verstärken, um eine nicht ausgenützte Quote auszufüllen, sei es, daß mit Hilfe erhöhter Preise der Absatz gestoppt wird, um Überlieferungszahlung zu vermeiden. Der letztere Fall ist allerdings der seltenere, da er das Aufkommen von Außenseitern erleichtert.

Diesen Vorteilen des Richtpreissystems steht in etwa die Gefahr entgegen, daß die im Kartell vereinigten Wettbewerber versuchen, sich gegenseitig zu unterbieten. Diese Gefahr kann durch die Absatzkontingentierung allein nicht umgangen werden, denn „da die Kartellabmachungen meist nach relativ kurzen Fristen ablaufen und bei jeder Erneuerung des Kartells ein Kampf der unternehmungslustigen und ausdehnungsbedürftigen Firmen um die Vergrößerung ihrer Quoten einsetzt, so versuchen diese Firmen durch Vergrößerung ihres Absatzes und Ausbau ihrer Betriebe sich eine Grundlage für erhöhte Kontingentansprüche zu schaffen, wobei sie im Hinblick auf künftige betriebswirtschaftliche Vorteile es sogar in Kauf nehmen, in der laufenden Kartellperiode auf ihre Mehrlieferungen sehr hohe Abgaben zu zahlen.“ [40]) Derartige Manipulationen sind jedoch, wenn nicht eine erfolgreiche Außenseiterbekämpfung Gelegenheit zur Steigerung des Absatzes gibt, nur durch Einbrüche in den Kundenkreis anderer Kartellfirmen möglich, die oftmals gerade durch die Kundschaft selbst erleichtert werden, da diese auf derartige Weise die Katellfront zu sprengen und niedrigere Preise herauszuschlagen hofft.

---

40) v. Beckerath, a.a.O., S. 278.

Die Felgenhersteller umgingen diese Gefahr erfolgreich mit Hilfe des Kundenschutzes, eines Systems, das jedem Mitglied seinen Besitzstand an Kunden sichert, indem es das Gebot eines Mitgliedes an einen alten Kunden, der bisher von anderen Kartellfirmen nicht beliefert wurde, vor Unterangeboten von fremder Seite schützt. Eine zweckgemäße Durchführung dieser Maßnahme setzt allerdings bereits enge Zusammenarbeit und kaufmännische Anständigkeit der im Kartell Vereinigten voraus, da es sehr viel gegenseitiges Vertrauen fordert; deckt es doch in erheblichem Umfang die Geschäftsbeziehungen der Beteiligten auf.

Die Erfolge der Felgenkonvention beweisen, daß diese mit den oben erwähnten Maßnahmen den richtigen Weg beschritt, der geeignet schien, die Zusammenarbeit erfolgreich und dauerhaft zu gestalten. Bedauerlicherweise sind keine Unterlagen über die Tätigkeit der vor dem Kriege nur kurze Zeit bestehenden Konventionen der Ketten- und Nabenindustrie vorhanden, so daß ein Vergleich mit der des Felgenverbandes nicht möglich ist.

Die Gründe für das Fehlen jeglicher Kartelltätigkeit innerhalb der Fahrradteileindustrie während des Krieges wurden bereits dargetan; desgleichen wurde erläutert, warum in der Inflationszeit das Interesse an Preisvereinigungen durch ein solches an einheitlichem Vorgehen in der Konditionenpolitik verdrängt wurde. Wenn dennoch in jenen Jahren vier Branchen den Versuch machten, auch in Bezug auf die Preise Abreden zu treffen, so gingen sie von dem Gedanken aus, den Fabrikanten neben den guten Absatzmöglichkeiten der Inflationszeit auch einigermaßen erträgliche Preise zu sichern, soweit das bei den anhaltenden Wertverschiebungen möglich war. Man war der Ansicht, daß auch in dieser Zeit wahllosen Absatzes Qualitätsware gesucht würde; diese war aber nur herstellbar, wenn entsprechende Preise gezahlt wurden.

Diese Versuche, Preisvereinbarungen herbeizuführen, scheiterten bei den Luftpumpen- und Glockenfabrikanten von vornherein an der gänzlich unzulänglichen Bindung der Abmachungen. Daß die Gründung marktregelnder Vereinigungen, soweit deren Aufgaben über die einer allgemein interessierenden Konditionenvereinbarung hinausgehen sollen, gerade in einer Zeit dauernder Schwankungen wirtschaftlicher Maßstäbe ganz besonders feste Bindungen erfordert, zumal, wenn es den Beteiligten an jeder Kartellpraxis und Erfahrung über gemeinsame Tätigkeit fehlt, ist einleuchtend. Andernfalls muß der leiseste Angriff auf die Preisfestsetzungen diese zu Fall bringen.

Selbst der Laternenverband, der bis zum Jahre 1922 seine Preisabreden durch Strafen gesichert hatte, mußte sie für einige Zeit aufgeben. Hier war der Grund allerdings weniger in Verstößen gegen diese Vereinbarungen als in der Tatsache zu suchen, daß die damals verhältnismäßig große Mitgliederzahl (18—20) eine schnelle Verständigung über eine notwendige Anpassung an die wechselnden Verhältnisse unmöglich machte. Eine Freigabe der Preise war also

durchaus zweckmäßig, ohne daß man eine gänzliche Auflösung der Zusammenarbeit zu befürchten hatte, da dieser Verband neben rein kartelltypischen Maßnahmen auch die Aufgaben eines Fachvereins wie Kreditschutz u. a. durchführte, wodurch der Zusammenhalt erleichtert wurde.

Lediglich den Herstellern von Felgen und Schutzblechen sowie von Ketten, Pedalen, Speichen und Nippeln war es infolge ihrer geringen Zahl und auf Grund des guten persönlichen Einvernehmens möglich, auch auf loser Basis Preisvereinbarungen mit einigem Erfolg durchzuführen. Der besondere Wert dieser Abmachungen lag vor allem in der Festsetzung von Auslandspreisen, die — als die Exportkontrolle durch die Außenhandelsstelle aufgehoben war — viel dazu beitrug, die schädliche Verschleuderung von Konventionsartikeln ins Ausland zu verhindern. Damit haben diese Verbände, soweit es in ihren Kräften stand, der deutschen Volkswirtschaft einen besonderen Dienst erwiesen.

Schließlich mußten jedoch auch diese Vereinigungen nach zweijähriger erfolgreicher Tätigkeit dem Ansturm der neu entstandenen Außenseiter weichen. Eine Aufnahme dieser Wettbewerber lehnten sie aus denselben Gründen, die für den FTV maßgebend waren, ab; ihre Bekämpfung mit Hilfe von Kartellmaßnahmen hätte aber wirtschaftlich gefestigtere Verhältnisse erfordert, als sie damals in Deutschland vorlagen. Der starke Zustrom von Außenseitern in der Fahrradteileindustrie hat trotz aller Bemühungen der alten Firmen nicht nur außerordentlich stark auf die Preise gedrückt, sondern vor allem im Ausland den guten Ruf der deutschen Fahrradteile als Qualitätsartikel sehr gefährdet. Es hat erst des großen Reinigungsprozesses der nächsten Jahre und der intensiven Anstrengungen der gesamten Industrie bedurft, diese Scharte wieder auszuwetzen.

Die wirtschaftliche Lage der Fahrradteileindustrie in den Jahren nach der Stabilisierung ist aus dem Tatsachenbericht bekannt. Die schlechten Absatzverhältnisse brachten zwar sowohl in Fabrikanten- wie in Großhandelskreisen die Ausmerzung der schwachen Inflationsfirmen mit sich, die an ihren eigenen Schleuderpreisen zugrunde gingen, sie zwangen aber andererseits die alten, soliden Unternehmungen, ebenfalls in die niedrigen Preise einzutreten, sodaß alle Zusammenschlußversuche fehlschlugen. — Auch das gute Teilegeschäft des Jahres 1927 konnte keine Steigerung der Erlöse bringen, dagegen verleitete es die Werke, ihre Kapazität zu erhöhen. Erst als der Absatz der nächsten Zeit erheblich hinter den Erwartungen zurückblieb und zahlreiche Firmen dem infolge der Überproduktion sich dauernd steigernden Konkurrenzkampf zum Opfer fielen, erscholl der Ruf nach Maßnahmen zur Regelung des Wettbewerbs immer lauter.

Das Jahr 1928 brachte denn auch in einer Reihe von Branchen Zusammenschlußversuche auf der Basis loser Mindestpreisvereinbarungen, denen sich die meisten jüngeren Firmen anschlossen, die

den Reinigungsprozeß überstanden und sich infolge der von ihnen gewährten Preisnachlässe recht gut eingeführt hatten. Sie waren Kartellmaßnahmen keineswegs abgeneigt, „weil gerade der kleine Unternehmer", so sagt Lange [41]), „dessen Kapitalbasis in der Regel nicht allzu groß ist, in der Krise besonders hart durch Verlust getroffen wird" und durch den Beitritt zum Kartell sich seinen Besitzstand zu sichern hofft.

Der von diesen Vereinigungen gewählte Weg der Mindestpreisfestsetzung erwies sich jedoch als falsch. Es erschien den jungen Firmen zunächst verlockend, ihre Ware zum gleichen Preise absetzen zu können wie die alten, größeren Unternehmen; sie vergaßen jedoch, daß sie sich bisher gerade auf Grund ihrer etwas unter dem Niveau liegenden Preise, nicht aber durch die Qualität der von ihnen hergestellten Artikel eingeführt hatten. Bei g l e i c h e n Preisen zogen es die Abnehmer vor, bei den renomierten Firmen Qualitätsware zu beziehen, und um den dadurch bedingten Absatzverlust auszugleichen, mußten die kleinen Werke wieder zu ihrem Kampfmittel der Unterbietung schreiten. Wegen mangelnder fester Bindungen konnte man die Manipulationen nicht verhindern, sodaß die Zusammenschlüsse bald wieder aufflogen.

Damit bewies sich die Richtigkeit der v. Beckerath'schen Ansicht, daß das Übel des übermäßigen Wettbewerbs nur selten durch Preiserhöhung kuriert werden kann, sondern daß die Dauerhaftigkeit eines Kartells nur durch Kontingentierung des inneren Wettbewerbs zu erreichen ist. Auch Langen kommt zu dem Schluß, daß durch Preisbindungen zwar hinsichtlich der Preise für alle Kartellmitglieder gleiche Wettbewerbsbedingungen geschaffen werden, daß dieses Mittel aber da unzureichend bleibe, wo die Unternehmungen an Überproduktion leiden. „Deshalb können Preiskartelle den Wettbewerbskampf wohl mildern (immer unter Berücksichtigung der beschränkten Möglichkeiten einer Preisbeeinflussung), das Grundübel an der Wurzel zu fassen, sind sie aber nicht in der Lage; vielmehr ist dies nur möglich durch eine irgendwie geartete Kontingentierung des Angebots, es sei denn, daß die in einem Preiskartell vereinigten Unternehmer durch Ankauf von Betrieben gemeinsam der Not einer Überkapazität zu steuern versuchen." [42]) Letzterer Ausweg kommt allerdings für die Fahrradteileindustrie kaum in Betracht, da diese sich fast durchweg aus mittleren Unternehmungen zusammensetzt, deren finanzielle Mittel selbst bei einem Zusammenschluß zum Aufkauf von Außenseiterfirmen nicht hinreichen.

Als erste erkannten wiederum die Felgen- und Schutzblechfabrikanten die Notwendigkeit einer Absatzkontingentierung, wobei ihnen die Erfahrungen der Vorkriegskartellpraxis zugute kamen. „Es liegt auf der Hand", so bestätigt Lange [43]) die v. Beckerath'schen

41) Die Stellung des Unternehmers zum Kartell, 1937, S. 19.
42) Lange, a.a.O. S. 27.
43) ebenda.

Theorien, „daß eine solche Regelung für den einzelnen Unternehmer einen schwerwiegenden Verzicht auf die eigene Handlungsfreiheit bedeutet. Deshalb ist das Gelingen einer solchen Aktion, die sehr oft schwerste Kämpfe um die ‚Beteiligungsziffer' mit sich bringt, meist davon abhängig, ob vorher bis zu einem gewissen Grade ein Unternehmerzusammenschluß erfolgt ist, weil dadurch erst die notwendige kleine Unternehmergruppe, die verhandlungsfähig und kartellierungsreif ist, erreicht wird."

In dieser Hinsicht waren die Voraussetzungen also günstig. Da durch die Kontingentierung und die Vereinbarung von Richtpreisen nun auch den jungen Firmen weitgehende Sicherheit geboten war, daß ihnen ihr bisheriger Besitzstand selbst bei etwas minderer Qualität erhalten blieb, schlossen sie sich der neuen Konvention an, zumal man ihnen einen über die Richtpreise hinausgehenden Preisvorsprung einräumte.

Weiter erkannten die Felgen- und Schutzblechfabrikanten die Bedeutung einer langen Befristung aller Maßnahmen für ein erfolgreiches Arbeiten des Kartells. Sowohl der Vertrag als auch die Quotenfestsetzungen erstreckten sich zunächst auf eine Dauer von 4 Jahren, um die durch kurzfristige Kartellabmachungen bedingte häufige Neuquotierung und die damit verbundene Gefahr der willkürlichen Ausweitung des Absatzes und des Ausbaues der Betriebe ausdehnungsfreudiger Firmen zum Zweck der Begründung höherer Kontingentsansprüche auszuschalten. Zwar hält v. Beckerath 2—5-jährige, ja sogar noch 10—20jährige Abreden für relativ kurz befristet; m. E. dürfen jedoch auf 4 Jahre festgelegte Vereinbarungen für die Fahrradteileindustrie als verhältnismäßig langbefristet gelten; denn ihre mittelgroßen Unternehmungen sind wohl kaum in der Lage, mehrere Jahre lang ihren Absatz lediglich im Hinblick auf eine später zu erhöhende Quote über Gebühr auszuweiten und dauernd Überlieferungszahlungen zu leisten. Diese Gefahr wurde überdies dadurch ausgeschaltet, daß man es vermied, die Kontingente, ausgehend von der Gesamt a b s a t z m ö g l i c h k e i t, in einer festen Ziffer so zu bemessen, daß sie gegenüber der Kapazität der Werke tatsächlich knapp waren und eine Einschränkung bedeuteten, sondern die Quoten prozentual vom unbeschränkten G e s a m t u m s a t z auf der Basis des Absatzes der einzelnen Werke während der 3 vorhergehenden Jahre berechnete.

Ich brauche auf die Wirkungen dieser straffen Kartellierung nicht mehr näher einzugehen; sie sind aus dem Tatsachenbericht bekannt, der beweist, daß die Felgen- und Schutzblechindustrie mit ihrer Hilfe nicht nur die Krisenzeit erfolgreich überdauerte, sondern auch dem infolge der guten Konjunktur der Jahre 1932—34 heranwachsenden Außenseiterwettbewerb ohne besondere Kampfmaßnahmen standhielt. Die Gefahr, daß Kartellmitglieder in der darauffolgenden Zeit der Überproduktion in die Reihen der Kundschaft ihrer Mitverbandsfirmen eindrangen, konnte wiederum durch die

bereits im Vorkriegskartell erprobte Anwendung des Kundenschutzes umgangen werden.

Auch die Hersteller von Kettenschützern, die sich 1930 auf derselben straffen Basis wie die Felgen- und Schutzblechfabrikanten zusammenschlossen, machten während der Krisenjahre die besten Erfahrungen. Dagegen waren sie dem nachfolgenden Außenseiteransturm und dem Ausdehnungsbedürfnis einiger Kartellfirmen, das hier tatsächlich durch die kurze Befristung der Abmachungen hinsichtlich der Quotisierung noch verstärkt wurde, nicht gewachsen. Die Geschichte dieser Vereinigung bestätigt die Ansicht Vleugels [44]), es sei psychologisch wahrscheinlich, „daß den Stockungskartellen als Geschöpfen der Absatznot die Besserung der Absatzverhältnisse im Aufschwung häufig ein im Hinblick auf ihren Gründungszweck ‚natürliches' Ende bereitet."

Welch große Rolle die Kartellerfahrung spielt, zeigt die Verbandsgeschichte der Ketten-, Pedale- und Speichenindustrie. Obgleich die persönlichen Verhältnisse gleich günstig lagen wie in der Felgen- und Schutzblechbranche, erstreckte sich ihre Kartellpraxis doch nur auf die Zusammenarbeit in losen Vereinigungen ohne feste Bindungen. Zu einer straffen Kartellierung fanden sich die Fabrikanten daher erst sehr spät — 1932 — bereit, als sie erkannten, welche guten Erfolge jene damit erzielten. Dasselbe gilt für die Hersteller von Fahrradnaben. Später hat sich auch ihre auf dem Muster des Felgen- und Schutzblechvertrages aufgebaute Zusammenarbeit im allgemeinen bewährt.

Auffallend ist die Tatsache, daß die drei 1933 gegründeten Kartelle der Lenkstangen-, Vorderradscheiden- und Innenklemmenfabrikanten völlig scheiterten, obgleich auch sie im allgemeinen dieselben Maßnahmen wie die erfolgreichen Verbände anwandten. Es lassen sich hierfür mehrere Gründe anführen, deren einen — den Irrtum über die mutmaßliche Wirtschaftspolitik der nationalsozialistischen Regierung — ich bereits im Tatsachenbericht erwähnte. Dieser allein erklärt natürlich noch nicht das Versagen der Kartellpolitik dieser Branchen. Ihre s a c h l i c h e n Verhältnisse sind für einen Zusammenschluß nicht ungünstiger als die der erfolgreichen Industriezweige; ein Blick auf unser Schaubild zeigt jedoch, daß von einer gemeinsamen Tätigkeit in engerem Kreise als im FTV nie die Rede sein konnte. Es fehlte also vor der Gründung der Konventionen „die notwendige kleine, verhandlungsfähige und kartellierungsreife Unternehmergruppe", vielmehr kamen die Zusammenschlüsse überstürzt zustande, um einer evtl. Zwangskartellierung zuvorzukommen.

Dieses ungünstige Moment wurde verstärkt durch den zur Zeit der Verbandsgründung bereits sehr lebhaften Außenseiterwettbewerb. Konnten sich die Felgen- etc. und Ketten- etc. Kartelle bei Be-

44) Art. Kartelle und Wechsellagen in „Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung" (Spiethoff-Festschrift) 1933, S. 291.

ginn ihrer Tätigkeit auf die Bekämpfung eines inneren Wettbewerbs beschränken, da die meisten schwachen Firmen in den vorhergehenden Jahren bereits aus dem Wirtschaftsprozeß ausgeschieden waren, so fanden die neuen Vereinigungen kurz nach ihrer Gründung viele infolge des Aufschwungs schnell entstehende Konkurrenzfirmen vor, die keineswegs bereit waren, ihre Selbstständigkeit sowie die Aussicht auf rasche Ausdehnung durch den Anschluß an Kontingentierungsverbände preiszugeben.

Waren also die zeitlichen Voraussetzungen schon weitgehend ungünstig für eine Zusammenarbeit, so tat die unzweckmäßige Kartellpolitik dieser Verbände, deren nur auf 1½ bis 2 Jahre befristete Verträge vielfach Gelegenheit zu Quotenkämpfen gaben, ein Übriges, ihre Tätigkeit zum Scheitern zu verurteilen.

In einer der Konventionen brachte der Umstand, daß nur ein Teil der Mitglieder sich der Kontingentierung angeschlossen hatte, während andere lediglich an die Preisvereinbarungen gebunden waren, eine Differenzierung mit sich, die jene Mitglieder mit kontingentiertem Absatz infolge der Ausgleichszahlungen gegenüber den übrigen Firmen benachteiligte. — Ein anderer Verband gab durch seine falsche Preispolitik Anlaß zur inneren Schwächung. Die Konventionspreise waren anfänglich überhöht worden und erleichterten der Außenseiterkonkurrenz das Eindringen in die Stammkundschaft der kartellierten Firmen. Eine nachträgliche Preissenkung konnte diesem Übel nicht mehr abhelfen.

Die Mitglieder des dritten Kartells schließlich mißverstanden den Sinn des Quotenausgleichs; die Ausgleichssätze waren derart hoch festgesetzt, daß die Beteiligten mit Lieferungen stark zurückhielten. In Zeiten der Überproduktion und überhöhter Kapazität haben hohe Ausgleichssätze eine gewisse Berechtigung, da sie die Erweiterung des Absatzes der Kartellfirmen auf Kosten ihrer Konventionskollegen durch Einbruch in deren Kundschaft verhindern können. Es ist jedoch unklug gehandelt, wenn eine Konvention, die — wie es beim Innenklemmenverband der Fall war — keine Außenseiterkonkurrenz zu befürchten hat, die zur Befriedigung der steigenden Nachfrage notwendige Ausdehnungstendenz ihrer Mitgliedsfirmen durch zu hohe Ausgleichszahlungen hemmt und diesen Absatz dadurch neu entstehenden Wettbewerbern in die Arme treibt.

Die Geschichte der Laternen- und Luftpumpenverbände beweist, daß lediglich Konditionen- und Preisvereinbarungen nicht ausreichen, um den Wettbewerb zu lenken und Verluste zu vermeiden. Zahlreiche Firmen brachen infolge dauernder Unterbietungen und Preiskämpfe zusammen, da sie sich zu einer Kontingentierung des Absatzes nicht entschließen konnten.

Die Verkaufspolitik der erfolgreichen Kartelle gründete sich meist auf feststehende Preislisten, wobei sich die vereinbarten Preise im allgemeinen als Durchschnittspreise stellen. Durch die Anwendung des Richtpreissystems ist den Beteiligten jedoch eine

gewisse Möglichkeit zur Anpassung an ihre speziellen Kalkulationen gegeben, sodaß eine unzweckmäßige Starrheit vermieden wird.

Als Voraussetzungen für den Verkauf nach feststehenden Preislisten nennt v. Beckerath „relativ einfache Warensortimente, seltenen Wechsel der Warenform und geringe Schwankungen in den Produktionskosten im Laufe der Jahreszeiten und der Konjunktur“ [45]). Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Fahrradteileindustrie keine Modeindustrie ist, daß sie also Schwankungen in Bezug auf die Beschaffenheit ihrer Artikel kaum unterworfen ist; das gilt ganz besonders seit der in den Jahren 1928—30 weitgehend durchgeführten Normung. Liegen die Verhältnisse für den Verkauf nach festen Preislisten für die Hersteller von Felgen, Schutzblechen, Ketten, Pedalen, Speichen und Fahrradnaben günstig, so ist dies in der Glockenbranche weniger der Fall, da Fahrradglocken in einer Unzahl von Modellen verlangt und hergestellt werden. Die Preisstellung der kartellierten Firmen dieses Industriezweiges kann daher nur für Standardmodelle fest vereinbart werden, während für abweichende Formen die Berechnungsart auf Grund eines einheitlichen Kalkulationsschemas vorgeschrieben ist.

In Bezug auf die Preishöhe ist die Politik der Fahrradteilekartelle von der Tatsache bestimmt, daß irgendwelche monopolartigen Voraussetzungen nicht gegeben sind; es gelten auch für sie die Worte Reicherts [46]), daß „die Außenseiterwerke, welche den Kartellen fernbleiben, dafür sorgen, daß die Preisfrage für die Kartellmitglieder nie völlig zur Ruhe kommt, ... sondern daß die größte Aufmerksamkeit der mäßigen, vom Markt zu tragenden Preishöhe zugewandt wird.“ Die Geschichte der Verbände der Fahrradteileindustrie zeigt, daß jene, heute von der Literatur vielfach angegriffene Behauptung, die Kartelle setzten ihre Preise bewußt so hoch, daß auch das schwächste Mitglied mit seiner ungünstigen Betriebs- und höchsten Kostenlage noch mitkommen könne und einen Gewinn erziele, für sie nicht zutrifft. Sie sind garnicht in der Lage, die den Abnehmern bekannten Preise in beliebigem Maße zu erhöhen, ohne schwere Absatzstörungen hervorzurufen und einen tatsächlichen oder latenten Außenseiterwettbewerb zu begünstigen.

Aber nicht nur die Außenseiter, sondern auch die den Konventionen angeschlossenen kleinen Unternehmungen veranlassen sie zur Mäßigung in der Preispolitik. Die „paradoxe Erscheinung“, daß Mitglieder eines Kartells, das an sich die Erhöhung oder zumindest die Stabilisierung der Preise bezweckt, auf Zurückhaltung in der Preisfestsetzung drängen, erklärt Reichert damit, daß diese schwächeren Betriebe das begründete Bedürfnis haben, „ihre Marktstellung trotz geringeren Ansehens oder geringerer Leistungsfähigkeit unter allen Umständen zu erhalten und nach Möglichkeit zu festigen; infolgedessen verzichtet der schwache Betrieb lieber auf den vollen

45) a.a.O. S. 276.
46) Nationale und internationale Kartelle, 1936, S. 21.

Kartellpreis als auf seinen Absatzanteil“ [47]). Er sieht darin die beste Widerlegung der Anschauung, daß die kleinen oder schwachen Firmen die eigentlichen „Preistreiber“ seien. — Sehr zum besten ihrer inneren Festigung kamen die erfolgreichen Teilekartelle dem erwähnten Verlangen soweit als irgend möglich nach.

Selbstverständlich vollzog sich eine Einigung über diese und andere Fragen der Kartellpolitik innerhalb der Konventionen keineswegs immer reibungslos; „denn daß das einzelne Kartellmitglied ohne weiteres derartigen Überlegungen sich hingibt (und die Kartelleitung z. B. in der Politik einer Preissenkung unterstützt), das kann, da wir es mit Menschen zu tun haben, nicht erwartet werden“ [48]). — Daß sich dennoch eine vernunftgemäße Politik durchsetzte, ist letztlich das Verdienst der Leitungen dieser Verbände, insbesondere ihres Syndikus Dietrich, der als Geschäftsführer des FTV auch die diesem angeschlossenen Konventionen betreut. Die Kartelltheorie mißt gerade dem Verbandssyndikus eine besondere Bedeutung für die erfolgreiche Durchführung der Kartellaufgaben zu. So meint v. Beckerath, die leitenden Syndici dürften nicht lediglich Exekutivorgane der Industrie sein, die man sich möglichst fügsam und billig wünscht, und Lange nennt den Syndikus das „Auffangorgan zwischen den oft kurzsichtigen und auf den persönlichen Vorteil abzielenden Wünschen und Forderungen der von ihm betreuten Unternehmer und den wirtschaftspolitischen Zielsetzungen des Staates“ [49]) und fordert von ihm Weitblick und Umsicht. Man darf es daher eine glückliche Lösung der Kartelleitungsfrage innerhalb der Fahrradteileindustrie nennen, daß jenem Mann, der durch seine Tätigkeit im FTV einen Überblick über das Geschehen in der gesamten Teileindustrie hat und die Verknüpfung ihrer Geschicke mit denen der deutschen Volkswirtschaft kennt, auch die Leitung der Kartelle der einzelnen Zweige dieser Industrie anvertraut wird. Mit Hartnäckigkeit und Zähigkeit mußte er oftmals um den Zusammenschluß kämpfen; war dieser erreicht, so riet er mit der von Lange geforderten Umsicht zu einer gemäßigten und auf lange Sicht betriebenen Verbandspolitik. Wo diese versagte, da fehlte ihm oftmals jene Hilfe der Unternehmer, die diese ihm durch eine auf Kartellerfahrung und Zusammenarbeit beruhende Einigkeit und Disziplin gewähren können.

Im Hinblick auf den Einfluß der Verbandstätigkeit auf die Preise der kartellierten Artikel bestätigt unser Tatsachenbericht die Ansicht v. Beckeraths, daß vorübergehender Preissteigerung oder auch nur Stabilisierung durch kurzlebige Kartelle bei deren Zusammenbruch um so stärkere Rückschläge folgen. Durch die unzweckmäßige, einen längeren Bestand verhindernde Politik haben einige Vereinigungen die Preise der Artikel ihrer Branche oftmals selbst

47) a.a.O. S. 20.
48) Duisberg, Meine Lebenserinnerungen, Leipzig 1933, angeführt bei Lange, a.a.O. S. 17.
49) a.a.O. S. 22.

mehr gedrückt, als es vielleicht durch Außenseiter geschehen wäre, und manche ehemaligen Kartellfirmen haben dies mit wirtschaftlichen Schäden büßen müssen.

Eine dauernde Stabilisierung der Preise haben allerdings auch die langlebigen Konventionen aus den bekannten Gründen nicht durchsetzen können, eine Erkenntnis, die sich mit der von Tschierschky[50]) gemachten und von v. Beckerath bestätigten Feststellung deckt, daß eine allgemeine preisstabilisierende Wirkung der Kartelle höchstens für einige starke Rohstoffverbände nachweisbar sei. Die Grenzen der Wirksamkeit von Kartellmaßnahmen sieht v. Beckerath nach Auffassung führender Monopoltheoretiker der Gegenwart damit bestimmt, „daß die Kartelle wohl ein durch ungeregelte Konkurrenz besonders gedrücktes Preisniveau auf dasjenige Maß heben und dort halten können, welches den ‚Grenzproduzenten' (des freien Wettbewerbs bei Marktgleichgewicht) neben der Kostenerstattung die durchschnittliche Kapitalverzinsung läßt, daß sie in der Regel aber auf die Dauer nicht mehr erreichen können, als die Beseitigung eines solchen besonderen überdurchschnittlichen Konkurrenz- und Preisdrucks in ihrem Gewerbe, weil andernfalls sofort Produktionsvermehrung und verstärktes Angebot von innen und außen einsetzt." [51])

Tatsächlich sind diese Grenzen auch den Fahrradteileverbänden gesetzt; die innerhalb dieser Grenzen liegenden Möglichkeiten haben sie jedoch weitgehend verwirklicht. Waren die kartellierten Fabrikanten auch mitunter gezwungen, mit Rücksicht auf den Außenseiterwettbewerb Preissenkungen vorzunehmen, so gelang es ihnen doch im allgemeinen, einer verantwortungsbewußten Kalkulation entsprechende Preise zu erzielen; vor allen Dingen konnte vermieden werden, daß die Preise soweit absanken, daß die Qualität der Ware hätte leiden müssen. Gerade in dieser Hinsicht wirkte sich die Zusammenarbeit zugunsten der Hersteller als auch der Abnehmer aus. „In Qualitätsindustrien ist eine hochwertige Leistung der Industrie oft nur aufrecht zu erhalten, wenn die Industrie nicht durch eine preisschleudernde Konkurrenz dazu gedrängt wird, auf Kosten der Qualität der Ware deren Verbilligung zu erstreben. In solchem Falle ist sehr häufig dem Verbraucher mit Verbilligung auf Kosten der Qualität durchaus nicht gedient." [52]). Die Früchte der in dieser Hinsicht erfolgreichen Tätigkeit ernten die kartellierten Firmen, seitdem die Abnehmerschaft wieder mehr Wert auf Qualitätsware legt und diese Betriebe mit Aufträgen vor den minder leistungsfähigen Außenseitern bevorzugt.

Die preisstabilisierende Wirkung macht sich letztlich auch für den Verbraucher bemerkbar. Wir sahen, daß der Hauptabnehmer der Fahrradteileindustrie der Großhandel ist, und gerade in den

50) In „Kartellorganisation".
51) a.a.O. S. 307.
52) v. Beckerath, a.a.O., S. 308.

letzten Jahren betätigt sich dieser in verstärktem Maße als Hersteller von Spezialrädern, der nicht nur in der Lage ist, mit den eigentlichen Fahrradfabriken zu konkurrieren, sondern auch für eine Verbilligung des Angebots in Fahrrädern für jene Kreise Sorge zu tragen, denen der Kauf eines teureren Markenrades nicht möglich ist. Nicht nur, daß eine Kartellierung der Fabrikanten von Fahrradteilen die Läger des Großhandels vor Entwertung schützt, gibt sie ihm auch die Sicherheit, daß nicht der einzelne Lieferant in Zeiten starker Nachfrage die Preise überraschend erhöht. Die stabile Preispolitik der Verbände, die heute durch Preisüberwachung des Staates noch verstärkt wird, vermittelt dem Grossisten in Bezug auf die kartellierten Artikel eine sichere Kalkulationsbasis, die ihm, in Verbindung mit auf Jahre hinaus gleichbleibender Konditions- und Rabatthandhabung, eine Niedrighaltung des Risikozuschlags erlaubt, die sich schließlich in einer Verbilligung des Endproduktes zugunsten des letzten Verbrauchers auswirken muß. Wenn nun zu diesen gleichbleibenden Preisen noch Qualitätsware geliefert wird, sodaß auch weitgehende Sicherheit des Spezialrades gewährleistet ist, so sind diese Maßnahmen durchaus geeignet, den minderbemittelten Kreisen das ihnen fehlende billige Fahrzeug zu verschaffen.

Auf die volkswirtschaftlich bedeutsame Wirkung der durch die Kartelle gesicherten Erzeugung von Qualitätsware auf den Export wurde bereits hingewiesen. Daß ungehemmter Wettbewerb im Ausland sich aber auch ohne Nachlassen der Qualität sehr zum Nachteil der deutschen Volkswirtschaft auswirken kann, beweist das Beispiel aus der Glockenbranche. Daß in derartigen Fällen eine zwangsweise Kartellierung eine unbedingte Notwendigkeit ist, haben der Gesetzgeber sowie die Führer der deutschen Wirtschaft klar erkannt und ihre Durchführung durch Erlaß der Zwangskartellverordnung ermöglicht.

Schließlich sind die Kartelle in der Lage, einen zwischenstaatlichen Wirtschaftsfrieden von Industriezweig zu Industriezweig zu suchen und zu schaffen. Reichert weist darauf hin, wie die internationale Konkurrenz nicht nur durch die im Kriege zahlreich entstandenen neuen Industrien im Ausland, sondern auch durch die im Anfang dieses Jahrzehnts vorgenommenen Abwertungen der Währung einiger Industrieländer immer schärfer geworden ist. „Man hat sich in vielen Industriezweigen schon lange darauf richten müssen, der vernichtenden Wirkung der zunehmenden Industrialisierung infolge des Weltkriegs mit Mitteln entgegenzutreten, die auf eine Beschränkung und Milderung der zügellosen internationalen Konkurrenz hinauslaufen. In dieser Beziehung hat sich die bekannte Form des Kartells immer wieder bewährt.“ [53])

Auch in der deutschen Fahrradteileindustrie sind wiederholt Versuche gemacht worden, mit ausländischen Fabrikanten und Abnehmern zu einer Verständigung zugunsten des deutschen Exports

53) Reichert, a.a.O., S. 36.

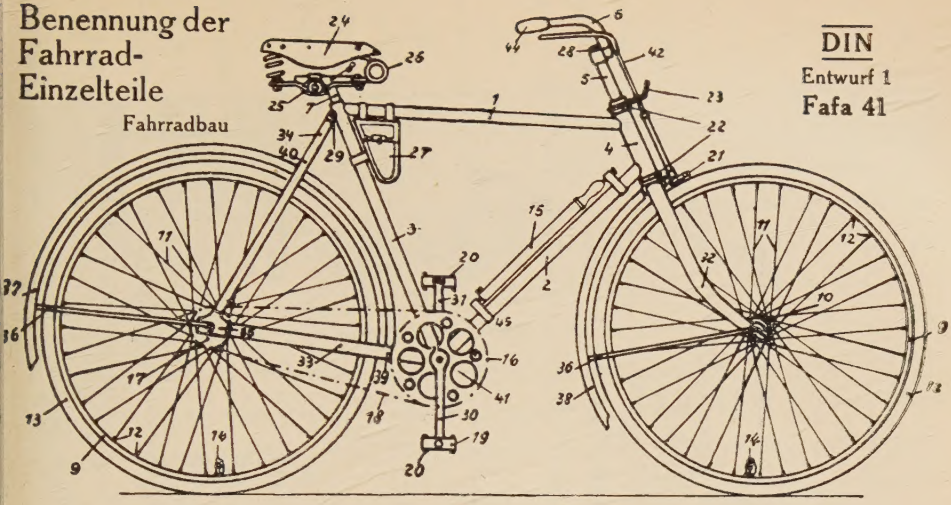
zu kommen. Ich weise nur auf die zahlreichen, teilweise erfolgreichen Verhandlungen des FTV mit ausländischen Abnehmerverbänden hin. Ebenso notwendig waren und sind aber auch Abkommen in- und ausländischer Fabrikanten der einzelnen Branchen unter sich. Voraussetzung hierfür sind jedoch feste Zusammenschlüsse, vor allem inländische Vereinbarungen über Auslandspreise, da nur dann Gewähr dafür gegeben ist, daß der betreffende Industriezweig geschlossen hinter derartigen Verhandlungen und Abkommen steht. Ein Beispiel bietet uns die Speichengruppe des Verbandes der Hersteller von Ketten, Pedalen und Speichen, die nach Einigung über die Auslandspreise ein Abkommen mit der holländischen Konkurrenz über Quotisierung des Absatzes in Holland treffen konnte, durch das der deutschen Industrie nicht nur ein gewisses festes Absatzkontingent, sondern auch ausreichende Preise gesichert werden.

Es ist dies ein Gebiet, das bisher von der deutschen Fahrradteileindustrie verhältnismäßig wenig beachtet wurde und auf dem die Kartelle vielleicht noch manches zum Besten der deutschen Volkswirtschaft erreichen könnten.

Benennung der Fahrrad-Einzelteile

Fahrradbau

DIN
Entwurf 1
Fafa 41

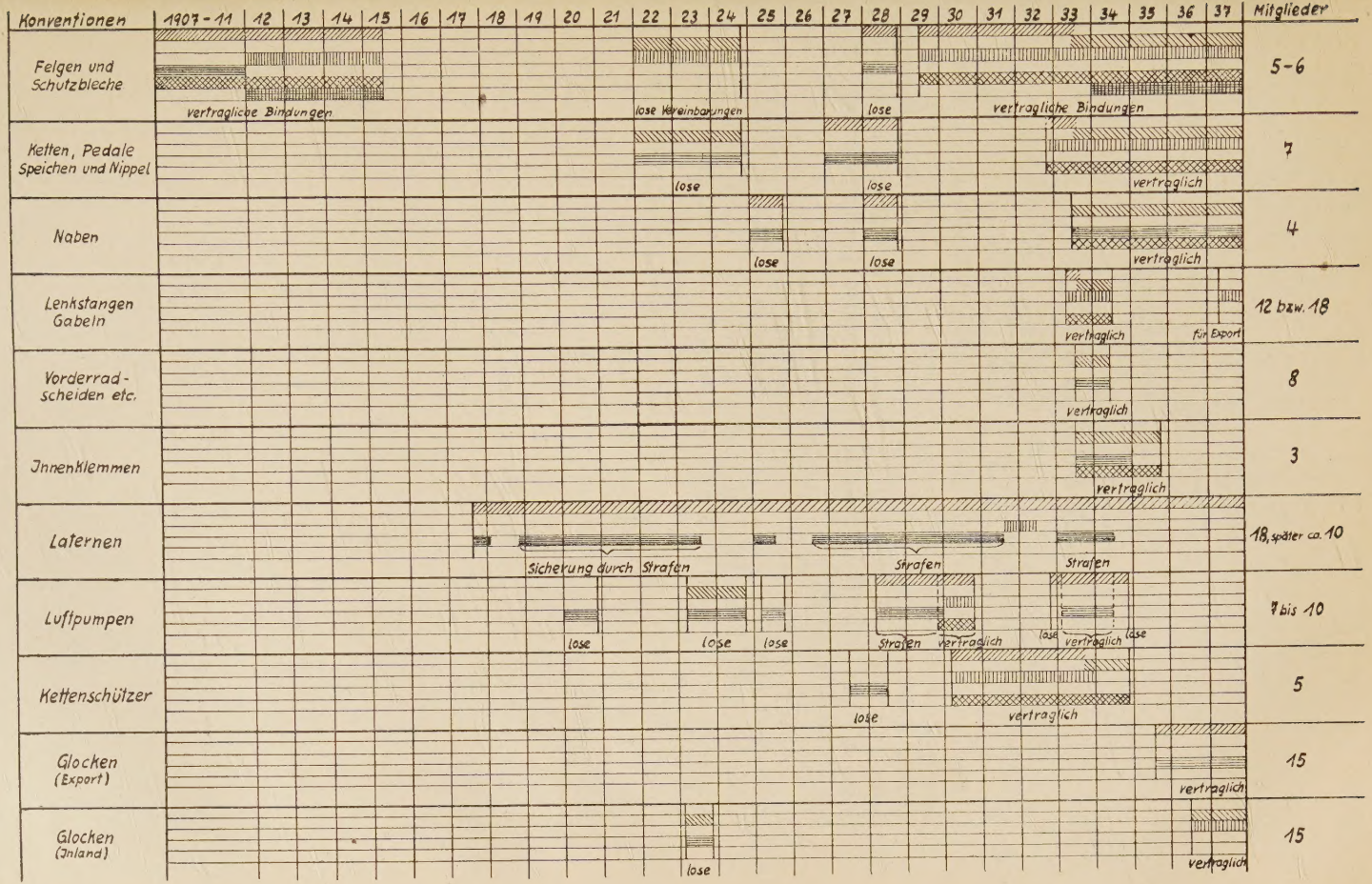


Pos.	Genormte Teile	Fafa	Pos.	Nicht genormte Teile
1	Oberrohr	1	30	Rechte Tretkurbel
2	Unterrohr		31	Linke Tretkurbel
3	Sitzrohr		32	Vordergabel
4	Steuerkopfrohr		33	Hintergabel
5	Lenkerschaftrohr		34	Strebe
6	Lenkerrohr		35	Hintergabelende
7	Sattelstützschaftrohr		36	Schutzblechstrebe
8	Sattelstützoberrohr		37	Hinterradschutzblech
9	Stahlfelgen	5	38	Vorderradschutzblech
10	Vorderradnabe	6+7	39	Hintergabelsteg
11	Speichen	8	40	Strebensteg
12	Nippel	9	41	Tretlagergehäuse
13	Bereifung	10–12	42	Handbremse
14	Schlauchventile	13+14	43	Freilaufbremsnabe
15	Luftpumpe	15	44	Lenkergriffe
16	Kettenrad	16	45	Pumpenhalter
17	Zahnkranz	16		
18	Rollenkette	17		
19	Pedale	18–22		
20	Pedalgummi	23		
21	Bremsklotz	24		
22	Steuerschalen	25		
23	Laternenhalter	26		
24	Lederdecke	27		
25	Sattelklaue	28		
26	Einfedersattelgestell H	29		
27	Herrentasche	38		
28	Lenkerklemmspindel	40		
29	Sattelstützklemmbolzen	4		

Oktober 1928. **Verein Deutscher Fahrrad-Industrieller e. V.**

Wiedergabe nach einem Original in der „Festschrift zum vierzigjährigen Bestehen des Vereins Deutscher Fahrrad-Industrieller e. V." (Berlin 1928) (Mit Erlaubnis der Geschäftsführung des Vereins).

Schematische Darstellung der Dauer und der Struktur der Preisverbände der deutschen Fahrradteile-Industrie



Erklärung der Zeichen: eigene Konditionen · FTV-Konditionen · Richtpreise · Mindestpreise · Kontingentierung · Kundenschutz

LEBENSLAUF

Als Sohn des Fabrikdirektors Karl Zell und seiner Ehefrau Agnes, geb. Steinauer, wurde ich am 6. Dezember 1912 zu Solingen-Ohligs geboren. Ich besuchte die evangelische Volksschule sowie das Reform-Realgymnasium in Ohligs, wo ich am 22. Februar 1932 das Reifezeugnis erlangte. — Ab April 1932 studierte ich in Freiburg, Bonn und München zunächst Rechtswissenschaft, später wieder in Bonn Volkswirtschaft und hörte betriebswirtschaftliche Fächer an der Universität Köln.

Im August 1933 nahm ich an einem mehrwöchigen Wehrsportlager der Universität Bonn teil und diente im Frühjahr 1934 beim Arbeitsdienst, Abtlg. 240/7 in St. Goar. In den Semesterferien betätigte ich mich vorwiegend in kaufmännischen und Bankbetrieben. — Am 18. Juni 1936 bestand ich an der Universität Bonn das volkswirtschaftliche Diplomexamen und arbeitete anschließend ein halbes Jahr bei einer Kölner Treuhandgesellschaft.

Die mündliche Promotionsprüfung fand am 28. Juni 1938 in Bonn statt. Vorliegende Arbeit leitete Herr Prof. Dr. Wilh. Vleugels in Bonn. Es ist mir ein Bedürfnis, Herrn Professor Vleugels an dieser Stelle für seine wissenschaftliche Betreuung und stete liebenswürdige Hilfsbereitschaft meinen aufrichtigen Dank zu sagen.